別冊宝島216

ヘンな広告

【世の中こんなモンだ!!】
シリーズ第2弾!

「日産マーチが89%OFF! なんと9万8千円」のQ²ショッピングから、
脱がない、ナメない、触らせない風俗嬢の募集、つけるだけで痩せる下着、
あらゆるトラブルを解決する現代の仕置人、
男と男のオイル・マッサージ、
そして「家事手伝い、それにセックスもOK」の淫らな家政婦まで、
新聞、雑誌に載っている〝あやし気〟〝不思議〟〝笑う〟広告、
ぜんぶ調べました!

別冊宝島216

ヘンな広告

【世の中こんなモンだ!!】

シリーズ大探2弾!

ヘンな広告

この本で調べた「おいしい広告」

世の中コツコツやる奴ァご苦労さん！

仕手株投資に参加しませんか◆保証金◎証券購入代金の20%◆融資金◎50万円〜1億円？？？？？

日払2万円上◎学生高収入◎今日稼げる◎自由出勤◎未経験可◎月50万以上！◎若さで稼げる◎週1OK！？？？？？？？

SEXフレンド紹介♥特別のルートと効率的な紹介ルートで満足度100%？

乗ったままもOK◆ローン中も可◆車で現金◆即日融資？？？？？？？

元祖アリバイ会社❖電話応対取次◎在籍郵便物代◎社名選択月一万円代行のみ三千円？？？？？？？

完全最低保証月80万円上♥脱がない、なめない、さわらせない、当店は何も無いのです♥風俗に不安な貴方！待ってます？？？？

INTRODUCTION

「男モデル43〜60歳太った人 素人歓3〜20万即払」の謎

スポーツ新聞、夕刊紙の広告欄は謎に満ちている。ちょっと見るだけでも、健康、開運に効き目があるという金のブレスレッド。そう、ジャンボ尾崎がつけて俄然プレーが冴えわたったとして、いま話題のライマブレスレッドが「本場スペインから直輸入」で、特別価格の一万九千八百円で売られている。「類似品にはご注意」と書いてあるが、販売業者は日本での独占販売権と商標使用権をもつアモンジャパンじゃないから、これ自体が類似品？　そういえば、ケースにつくロゴマークも本来小文字のはずのYの字が大文字だ。しかし、こうした便乗はヒット商品にはつきもの。もっと謎なのは、その隣の「現時点での決定版。片手でラクラク操作」のAVモザイク消し機のそのまた隣が、こともあろうにまたも同じデザインの金のブレスレッドということ。こちらは18金製で一万九千八百円。商標は違えど、やはり「類似品にご注意」の但し書きとともに「本物が持つ高貴な輝き」のコピーが躍る。

もともと、本家本元のライマブレスレッドだって、その肩凝りや腰痛に効くという科学的根拠はゼロ。そこへもってきて、その類似品同士が、お互いに「類似品にご注意」と呼びかけながら、同じ紙面の隣の隣に載るなんて、ホント不思議だ。

「金融」や「男女募集」「ニュービジネス」などに分かれる案内広告、いわゆる三行広告へと目を移すと、

「他店で借入れある方　高金利から低金利へ大口まとめ融資実施中　融資額5〜500万円迄」

「会社帰りで超高収入　信じられない収入を手にできる　資金不要　やる気ある方求む!!」

「究極の出会いのビジネス　月70万円可」

と、何やら二〜三百万円ならすぐにでも貸してくれそうな広告や、やたら儲かりそうで、その実、どんな仕事をする職業なのかまったくわからない不

○○○○○
○○○○○○○○○○

思議な広告、うまい話が並ぶ。いったい何をすればそんなに儲かるというんだ。

　ヘンなのは、フーゾク関係も同じで、「完全最低保証80万円上　脱がない、なめない、さわらせない。当店は何も無いのです。風俗に不安な貴方！待っています」と募集されるエステレディはいったい何をする風俗嬢なんだ!?　男客への営業広告では、「キス、全裸、生リップ、69、3回可、アナルなめ、口内発射、なめ放題、なめさせ放題、遊び放題」なんて書いてあるのに！

「勤め帰り若さでアタック高収週1OK」「フリー出即高収バイト青年集合」「チョットイカシタ君22迄2～22万」というヤツもある。

　青年集合ってなんだ？　若さで何にアタックするんだ？　イカシタ君なら二万円にも二十二万円にもなる仕事って何するんだ？　うすうす勘づいてはいても、思わず聞かずにはいられない。

◎

　この本は、普段、ちょっと気にはなるものの、結局、なに気なくやり過ごしてしまうこんな新聞、雑誌のヘンな広告への疑問を取材でハッキリさせることから始まった。「そんなの、真っ暗闇だよ」と言った取材先の社長もいたけれども、テーマは「広告から見た世の中」。面白かったのは、それぞれのウソっぽい広告が、一面ではそうとも言えないこと。そして、そこには大真面目にカラダを張って生きている人々がいるということ。

　残念だったのは、企画当初よりぜひ知りたかった「男モデル43～60歳太った人素人歓3～20万即払◇T」という求人広告の謎がそのままになってしまったことである。取材はしたのだ。原稿も書いた。だが、ドタンバで、先方の都合が悪くなってしまった。ゆえに、くわしくは書けない。とりあえず、なぜ、43歳以上と端数なのか？　それは、T氏自身の年齢であった。

別冊宝島編集部

PART ① 本番、指入れ、バイブ、口内発射、すべて有り

表紙立体イラストレーション＝野崎一人
表紙撮影＝任博
本文写真撮影・提供＝今井一詞＋産経新聞社＋『FLASH』伊藤修＋『FRIDAY』
本文イラストレーション＝安芸良＋浅羽昌二＋小悪一之＋佐藤竹右衛門＋松村正孝＋盛本康成
本文図版作成＝柳真澄
表紙・本文デザイン＝S&P（中山銀士＋杉山健慈＋國安勝行）

SM性感

セーラー服痴漢

診察遊びナース

OLセクハラ

ロリッ娘禁断遊び

ランジェリー夜這い

PART 1

本番、指入れ、バイブ、口内発射、すべて有り

熟女クラブ

美しき諍女たち

口説かれないようじゃ、女じゃない!!
夫の浮気から不倫、別居生活、内緒の宝石ビジネスまで。
「熟女ホステス募集」の三行広告に集まった新宿・歌舞伎町の夜の蝶たち、
それぞれの事情！

日名子暁（フリーライター）

フーゾク業界の流行は目まぐるしく変わる。ちょっと前まではブルセラ女子高生〝コギャル〟がひっぱりだこだったのに、今は松田聖子にあやかっての人妻〝奥さまブーム〟だそうな。そこで、都内の盛り場には、件の広告のような〝熟女クラブ〟なるものも現れたというわけである。

しかし、ちょっと考えてみれば、フツーの奥さんが、夜の八時前から夜中まで、家を留守にして鼻の下を伸ばした客の酒の相手などできるわけがない。それこそ別居や離婚、駆け落ちなどさまざまな事情を抱えてない限り、働くのは無理というものだ。したがって、〝熟女クラブ〟とは、それぞれがそれぞれの事情をもつ〝ワケありクラブ〟となる。

女子
ホステスチーママ高給優遇45歳位迄熟女パブ日払（　）
可電話乙歌舞伎町

この広告を見て、熟女クラブTで働くようになった河合まり（仮名・四十三歳）さんもそんなワケありのひとり。彼女は、有名私大を卒業後、就職もせずに同じ大学の一年年上の先輩と結婚。以来、ずっと家庭の人であったが、夫の浮気が原因で、現在、別居生活三年目。当人の話によると、離婚は時間の問題。高校二年生と一年生の息子がいる。もちろん、ホステス経験はこれま

illustration▶小悪一之

で皆無。そんな彼女が初めて体験する、夜の新宿・歌舞伎町は……。

子どもといったって、もう自分たちの世界をもっていて、そうそう私の相手なんかをしてくれない。とくに、夜、食事が終わって、ふたりとも自分の部屋に引きこもったあとなんか、寂しいものよね。

毎晩、テレビを見てたって、つまらないし、なんかこう、人生虚しくなってしまう。もう四十歳を越しているし、仕事があるとしても、スーパーのパートとか。別居中のパパから毎月五十万円送ってくるから、そんなものやりたくないしね。

夜、ちょこっと働いて、気晴らしになって、そこそこのおカネになる仕事。これでも若い時は男の子にチヤホヤされた経験があるから、ホステスなんかどうかなって思っていたのよ。でも、経験のない素人だし、ましてや四十を越えたおばさん。そんなのは無理だな、と思ってる時に、『読売新聞』であの広告を見たのよ。

「四十五歳くらいまで」とあったでしょう。だから年齢ギリギリだけど、ダメだったら、ダメでもいいやって、軽い気持ちで電話したのよね。そしたら、「すぐに面接をするからお店に来てくれ」って言われて。私は用意のいいほうだから、そんなこともあるか

と、電話をする時にはちゃんと外出用のスーツを着て、履歴書も用意してあったの。

「おい、やらせろよ！」

テレビで見たりして想像するクラブのママさんって、厚化粧でいかにもって感じでしょ。ところが、この店のママさんは、気さくであんまり化粧っ気もない。私が履歴書を渡すと、「これはお堅いことで。あんた、履歴書を持ってくるようなら、こういう仕事初めてね。どう、今晩、お店の様子を見ていく？　そう、用事があるの？　じゃあ、明日から試しに働いてみてよ」って。ホステスってこんな簡単に採用されるのかしらって、拍子抜けしちゃった。

とにかく、ママは応募してくる熟女を片っ端から雇い入れるの。私が知っているだけでも、今までに三回新聞広告を打ってるけど、それで延べにすると十三、四人は働きたいと面接に来たわね。まあ、自分のことを棚に上げて言うと、そのうちひとりを除いたら、どう見ても、私と同じくらいか年上の人ばっかり。

だから、ママと親しくなってから、「どうして、面接に来る全員を雇うんですか」と尋ねたの。そしたら、「この商売、とにかく頭数を揃えておくことが肝心なの。だから、とりあえず雇っておく。それに、ダメだったら、さっさと辞めていく。そんなもんよ。そのかわり、ひと月ももたないで辞める人には給料は払わない。これが私のやり方」ですって。

驚いたのは、彼女、本当に辞めていく人には給料を払わない。それどころか、気に食わないと思ったら、時給も下げちゃう。これも、お店で働きだしてしばらくしてわかったんだけど、それぞれ皆、時給が違うのよ。女って、そういうことをハッキリさせないのよね。私は二千四百円でいちばんいいほうだったけど、たった三日で辞めちゃった人が、酔っ払って「時給千二百円じゃあ、やってられない」とママに食ってかかった。そしたらママがすかさず「千二百円でも高いやい。文句あるなら、さっさと辞めろ」って。

もちろん、時給が下がったら文句を言うじゃない。そうすると、「払え！」「払えるか！」で言いあいになって、一度なんて、ママが電話機投げつけるなんて一幕もあった。殴られた人が警察を呼んで、ほんと、事件になったのよ。最終的には、ママがうまいこと言って処理したけどね。

お客さんはどんな人が多いのかって？　やっぱり、料金や店の雰囲気で、若い人は来ないわね。若くって三十代の後半。その人もビデオ関係って言ってるから、普通のサラリーマンじゃないわね。多いのは、四十代後半から五十代の、それぞれ「社長」とか「会長」とか呼ばれる人たち。

ただ、社長、会長って言ったって、銀行とかメーカーとか、そういうところじゃないわよ。不動産とか金融とか、そっち方面ね。大半のお客さんが〝率直〟っていったらいいのかしらね。席につくと、「おい、やらせろよ！　月に三十万円でどうだ！」っ

て。こんなのをひと月の間に、十人以上のお客さんに言われたわよ。それどころか、踊っていると、「どうだい、元気だろう。こいつが夜泣きしている」なんて押しつけてくるしね。

　私が「こういう仕事は初めてで、パパと別居中だ」と言うと、もう目を輝かせて、「だったら、そっちのほうはどうしてる。不自由してるだろう。俺が相手してやるぞ」って言いだすものね。二時間いても、ほとんどそっちの話ばかり。

　まあ、最初は慣れないから、マジに受け取って、「いえ、けっこうです」なんて堅く考えていたけど、今は慣れたし、「私、高いわよ。ビルの一軒でも買ってくれる?」と返事することにしてる。

♥ 仕返し

　でも、お客さんっておもしろいわよねぇ。高いおカネを払って、エッチな話をして、それで満足して帰っていく。ああやって勢

いをつけないとホンモノはできないのかしらと思っちゃうわよね。女は余計なこと話さず、ズバリでしょ。満足してないの？　だってそれでいて週に二回も三回も来るわよ。
　ズバリって何かですって？　ズバリはズバリよ。私だって、四十歳を越えた熟女ですから、浮気のひとつやふたつは経験してますよ。えっ、そんな話までするの？　もう少し飲まないと話しにくいなぁ。パパが浮気して別居したって言ったでしょう。それで、いまどきの主婦が、夫に浮気されて、その仕返しをしないと思う？　私も、お返ししたわけ（笑）。でも、私は、訪問販売の営業マンとか、そういうゆきずりの男は相手にしないわよ。もっと気心の知れた人と本気でそうするタイプ。で、いい人がいたのよ。子どもの家庭教師の先生。工学部の院生で、背が高くてハンサムで、気持ちは優しい……、運命の出会い。もちろん、向こうだって、私に好意をもってて、そうなったら、やるっきゃないでしょう。私は、ホテルが嫌いだから、自宅でね。大胆だって？　しょうがないじゃないの。今は彼も就職して別の土地に行ってるから、電話だけね（笑）。

　あーあ、飲んで余計なこと言っちゃった。酔ったついでにもうひとつ本当のことを言おうか。ここに働きに来たワケ。退屈しのぎにここに働きに来たというのは本当よ。でも、それ以外にも理由があるの。パパと別居する前、バブルだったでしょう。バブルって、人を狂わせたのよね。生活に不自由してない人だって、あの頃は、「このままじゃいけない。世間に遅れる」って思ったでしょう。私もそう思ったのね。そこへ、友だちから宝石の話がもちこまれたってわけ。大ざっぱにいうと、全部で六百万円ほどの宝石を預かったのよ、買い取るかたちでね。全部売れたら、その倍になる計算。外へ出たかったし、ちょっとした小遣いになると思ったの。友だちを回って売ってたんだけど、最終的には三百万円の借金になって残っちゃった。普通の状態でも、パパに話すわけにはいかないところにもってきて、それどころか別居。ますます話せなくて。友だちからは「残った三百万円、早く返せ」と言われるし、なんとかしなければと考えていたのよ。それで、こうやって働きに出たってわけよ。ここで働いている熟女たちは詳しい話はしないけど、別れた男の借金を抱えたとか、慰謝料がとどこおっているとか、それぞれ事情を抱えているみたいよ。でなければ、四十歳を過ぎてホステスをやるわけないでしょう。

　私の場合は、半年も働けば、借金を返せるから、それまでここで働くつもりよ。よほどひどいことがないかぎりね。みんなはママのことをわがままだと言うけど、私はそう思わないしね。給料も、私にはちゃんと払ってくれるし、性格は子どもみたいだし、お客さんも、適当に相手をしておけば、ひとりでに時間は経つしね。

パパ

別居中のパパとはどうしてるか？　もう

時間の問題よ。民法が改正されて、五年以上別居して交渉がなければ合意がなくても離婚できるようにもなるみたいだしね。あっ、うちはダメか。ちょっと情けない話なんだけど、うちのパパは、別居中とはいえ、洋服なんかは家に置いてあるし、子どもには仕事の関係で別の部屋を借りていると言ってあるでしょう。だから、ときどき帰ってくるのね。そんな時に、ね。夫婦って怖いのよ、いけない、いけないと思いながらも、ついついしちゃう時があるの（笑）。わかるでしょう？　でも、ちゃんと別れるわよ。終わったあと、パパはこれから自分のところに帰って、女とセックスするのかと思うと、ムラムラと怒りがこみ上げてきてね。複雑な心境よね。ああ、いやなこと思い出してしまった。もう少し飲もうよ。

お店の同伴の義務？　ここはそれがないのよ。ただ、お店が終わったあと、食事に付き合うことはあるけどね。それで一度、ホテルに連れ込まれそうになったこともあるわよ。まあ、それも経験。でも、今の新

宿で遊んでいる女子高生に比べれば、私はなんとかわいいことか……。お客さんには、よくそう言われるわよ。そう思われているうちが花、なんて、けっこう商売っ気出したりしてね。

この仕事、パパには内緒かって？　当たり前でしょう、そんなこと。子どもには、「パパには働いていること内緒よ。ママは夜、絵の教室に通ってることにしなさい」って言ってあるわ、もし、夜に電話があったらね。もっとも、パパにそうさせないように、昼間、パパの会社に週に一回、子どものことにかこつけて、私から電話しているけどね。

はい、これで話はおしまい。さあ、お寿司でもおごってよ。それから帰りのタクシー代をちょうだい。どう、ホステスらしくなったでしょう。

河合さんだけでなく、この〝熟女クラブ〟で働く熟女たちは、三十九歳の未婚女性（ただし、本人はレズと自称）を除き、いずれも離婚経験者か別居中。しかも、この取材中に働いていた八人のうち、半数の四人までがこれまでホステス経験ナシという異色スタッフ。だが、不思議とこの素人ホステスのほうが、わずか一日で同僚に五千円の寸借詐欺をはたらきドロンなんていう経験者ホステスたちより長続きしている。客もまた、なまじの経験者より、にわかホステスのほうを喜んでいる。海千山千のベテランホステスは、新鮮味に欠けるからだ。

河合さんと同じ日の広告を見てやってきた西田カナ（仮名・三十七歳）さんも、現在、別居生活六年目の協議離婚中。東証一部上場会社に勤めるという別居中の夫とは、有名人の師弟も数多く通う某私大在学当時の同級生。どう見ても自称と思える三十七歳で、黒とグリーンを基調としたシャネルのミニに身を包むカナさんは、現在、父の遺産で買った青山のマンションで一人暮らし。別居の原因は、こちらもご他聞に洩れず、おとなしいだけが取り柄と思っていたダンナが、なんと浮気を……。

そりゃあ、頭にきましたよ。だって、バカにしていると思いません。相手が隣のマンションの奥さんなんですから。もちろん、私だってその奥さんともお付き合いはありましたし。先方のご主人は、単身赴任で長期海外出張中。それで一人暮らしをしていたの。まさか、その間にウチのが、泥棒猫みたいな真似をするとは……。

ちょうどクルマで外出していて、帰りに主人の会社へ迎えに行くことになってたの。それで行ってみたら、オフィスの電気はもう消えていて、先に帰っちゃったかしらと思って、とりあえずクルマを止めて。そうしたら、会社の脇から隣の奥さんと手をつないで出てくるじゃないですか。私が時間より早く着いたので、まだ時間があると思って、ふたりで別れを惜しんでいたのじゃないの。まったく、みっともないったらありゃしない。悔しくて身体が震えたわよ。

その場で問いつめたかって？　どうして私がそんなことしなければいけないの。見ただけで充分。そのままUターンして帰っ

ちゃったわ。その夜、ウチのが帰ってきてエラソーに「なぜ、迎えに来なかったのか」ですって。

フン、で終わりよね。「見たのよ」と言ってやったら、あわてて言い訳をしてみせて。そこまでバカにされたら、もう暮らしていけない。ええ、六年前、三十一歳の時です。

そんな程度で夫婦別れはわがままだって？　親にも、そう言われましたわ。そりゃあ、私はわがままよ。でも、それがよくって、主人だって一緒になったんでしょう。私のプライドをそんなひどいかたちで傷つけておいて、何もなかったように暮らそうというのは虫がよすぎる。えっ、その隣の奥さんと？　向こうにだって旦那様がいるんですから、事態が発覚してからはすぐに別れたみたいですけどね。

知らない世界

もともと、一人っ子同士の結婚で、向こうが養子に入るかたちだったから、一人息

子が帰ってきて向こうのお母さんは喜んでるの。慰謝料だって請求しているわけじゃないし、それなのに、主人が「どうしても離婚しない」って言い張ってるのよ。私のほうは、そんな私の問題が起こって、突然、貿易関係の会社を経営していた父が死んでしまって……。その遺産というようなかたちで、今住んでいる青山のマンションを購入したの。別居して一人暮らし、むしろ時間も自由になってせいせいしたわ。いちおう、夫がいる間は、どんなに遅くなっても帰らなければいけなかったでしょう。だから、遊んでいても中途半端になってしまっていたわけ。一人暮らしだとそれがないでしょう。学生時代の友だちとかで、ヒマしているのと朝まで遊んでいたの。そういう暮らしが三、四年、続いたかな。六本木とか銀座とか。京都や外国とか……。

男性は、いちおう、スポーツマンタイプが好きだから、友だちの紹介で社会人野球、ノンプロの選手とお付き合いしてたこともあったけど、結局、彼には結婚してて協議離婚中ということが言えなくて、未婚の一人暮らしと言って付き合ってたから……。先方のお兄さんの結婚式に「家族が東京に出てくるんで会ってくれ」と言われた時に会えなくて、そのまま自然消滅みたいなかたちよね。

そういうわけで、遊んでいるのも少し疲れちゃって、ちょっと働いてみようかと思ったのね。そこへ、この店の新聞広告を見つけたわけ。新宿って、まったく知らないでしょう。怖い街としかイメージがないのね。でも、かえってそれが好奇心もそそって……。面接の時、ママに「時給はいくら欲しいですか」って言われたけど、「いくらでもけっこうです」って。今、二千円かな。四時間で八千円。往復タクシーを使って、帰りにお寿司でも食べたらアシが出てしまう。でも、いいの、それでもおもしろいことがあればね。

お客さんに口説かれるかって？　あら、口説かれないようじゃあ、女じゃない証拠でしょ。私、男の人にチヤホヤされるのって大好き。女はみんなそうよ。どんないやなタイプの男性でも、口説かれるって気持ちがいいものなのよ。そういう意味で、こういうお店、大好き。私の知らない世界に案内してくれる人、大歓迎。

おかげで、ここで働きだして退屈しないで助かっているの。そうね、しばらくは働くつもりよ。今度、お店が終わっておもしろいところへ連れていって？　一線を越えなければダメだって？　そんなこと、大声で言うものではありません。私だって、大人なんだから……。

なお、カナさんは話を聞いた一週間後に突然、店を辞めた。店内の噂によると、本当の年齢は四十九歳。青山のマンションも賃貸だったとか……。そのうえ、店の客のなかで一線を越えた者が数名いるとも。ただし、別居中の夫が、彼女の父親に代わって経営者になったことは事実のようである。おもしろい社長夫人もいたものである。

ウリ専バー

「若さでアタック自由出勤日払2万以上」のフロアボーイの謎

初めての男はマレーシア人でした

ホモセクシャルの街として名高い新宿二丁目。
週末ともなると男を愛する男たちがストリートに溢れ返る。
そんな一角の、とあるビルの中、今宵もウリ専バーの幕が上がり、
若者たちはカネのために身体を売る！

田口嘉孝（フリーライター）

「自由出勤・フロアボーイ」「月50万以上。日払2万以上確実」「学生素人ボーイ日払高給服装自由」「フリー出勤即高収バイト青年集合」

さる夕刊紙に連日掲載されるアルバイト募集の三行広告である。「ボーイ」「青年」とあるから、若い男性が対象なのは間違いないようであるが、さて、いまどきこんなうまい話があるものなのか――。

調べてみると、それら広告の店のほとんどは新宿二丁目にあった。新宿二丁目といえば、今でこそレズ・バーもお目見えしているようであるが、昔からホモセクシャルの街として名高いところ。ゲイ・バーやウリ専のスナックが軒を並べ、週末ともなると、男を愛する男たちがストリートに溢れかえる。数人がかたまって談笑していたり、好みのタイプの男をナンパしていたり……。馴染みのない、いわゆる「普通人」には、いささか怖い街である。

その一角の、とあるビルの三階のスナックを訪ねた。夜の街にふさわしく、午後二時の新宿二丁目はどこかまだけだるい。毎夜の喧騒とはうって変わって静かな店内では、マネージャーがひとりで電話番をしていた。箒で前夜のゴミをはき終わると、電話が鳴った。

夕刊紙の広告を見た人間からの問い合わせである。言い慣れているのであろう、マネージャーは淀みなく、店までの道順を説明する。多少早口になるのも、慣れからくるいささかのもどかしさなのかもしれない。

ほどなくして、紺のブレザーにアスコッ

トタイ姿の若者がドアを開けた。年の頃は、二十二、三歳か。さっそく、カウンター席に案内され、マネージャーの説明が始まった。なにやら店のシステムをおネエ言葉で早口にまくしたてている。説明が終わるのに十分もかからない。それで本当に理解できたのかどうか、若者は「後日電話して、また来ます」とだけ言って帰っていった。

聞けば、若者は二十五歳。年齢が採用の枠から外れているのだという。「うちに来てもお客がつかないから、逆にかわいそう」。手短な面接の理由をマネージャーはこう説明する。夕刊紙の広告を見て、こうしてかかってくるアルバイト希望の電話は、少ない時でも日に二十本は下らないという。

ウリ専バー

中学生ですでに男に目覚めてしまったというマネージャーが、「私なんかは好きでもないのにいろんな男と寝るのはいやよ」と言いながら、店のシステムを説明してくれた。

「うちは、好みの男のコを指名して一緒に外出するお店です。男のコの平均年齢は二十歳。下は十八歳から上は二十五歳までいます。応募してくるコは、最近だとフリーターが多いですね。その次が学生で、なかにはサラリーマンもいますよ。いちおう、自由出勤だから、それぞれ自分の都合のいい時間で働くというわけ」

こうした若者たちを、この手の店ではボーイと呼んでいる。面接では、まず仕事の内容を説明する。

「ボーイさんには、男性客が多いこと、お客さんの指名で店外デートがあって、デートではセックスもしなければならないことを説明するんですよ。具体的にどうしてくれとは言わないんです。お客さんがリードしてくれるし、段取りもお客さんが考えるわけで、『お客さんの要求してくることに応えてやってくれ』と。ただ、『もしあなたが風俗店に行って五万円も十万円も払ったのに、女のコが何もしてくれなかったら、不愉快な思いをするのと同じことだから』と言うくらいです。いちおうセックスの内容くらいは、説明もしますけれどもね。たとえば、うちは原則としてアナルセックスはしないけど、それ以外のこと、フェラチオまではやってあげて、みたいなことはね。

ええ、テクニックを教えるなんてしませんよ。それはお客さんが教えてくれることもあるし、自分だって彼女にはフェラチオぐらいさせているだろうから、どうやったら気持ちいいかぐらいはわかってるんじゃないかしら」

ボーイのギャラは、外出二時間のショートで一万円、三時間のショートで一万五千円。夜十時から朝までのロング、いわゆる泊まりで二万円となっている。営業時間は夕方六時から朝五時までで、まったく指名のかからなかった場合、最低保証として店から三千円が出ることになっている。

「稼ぐコは、三時間ショート二本で三万円、三本で四万五千円にもなるわけ。でも、ピンきりで、出ないコは一本も出ないことも

ある。そんな場合は、店で朝まで働いても一日三千円。要するに指名がかかってからが仕事なんで、お店で待機というのは仕事じゃないんですよ。もっとはっきりいえば、

学生集合 日払短期OK
日払 ヤングボーイ2万上 素人学生歓
日払 バイトボーイ2万上 自由出勤制
ヤングボーイ短期バイトOK 日払2万上
ヤングボーイ今日稼げます 日払2万上
ヤングボーイ学生素人歓迎 日払2万上
ヤングボーイ服装出勤自由 日払2万上
好きな日OK稼げます!!
新店新人OK夢の実現!!
日払2万OKボーイ!!
日払2万上(短期バイト) 学生素人歓迎
勤め帰り若さでアタック 高収入週1OK
海外旅行有服装出勤自由 ヤングボーイ
2万上未経験ボーイ歓迎 今から副収入

スポーツ新聞に載っているウリ専ボーイの募集広告

ウチは軒を貸しているだけなの」

　ボーイへのギャラは客が直接手渡し、そのほか、店での飲食代、そして連れ出し料として、二時間ショートで七千円、三時間ショートで八千円、ロングの場合、九千円を支払うことになっている。店は、この飲食代、連れ出し料で稼ぐことになる。

　客の入りはやはり週末や祝日前が多く、平均すると一日当たり、四十～五十人が来るという。一般のサラリーマンを始め、商店主、医者、弁護士、大学教授と、顔触れはさまざま。三十代、四十代が中心だが、なかには七十歳の客もいるという。

　ときに女性客の闖入などということもあるが、女性には指名外出させない。「売春に問われる可能性があるから」というのがその論理だが、たしかにこれまで男同士で売春に問われたとは聞いたことがない。

初物喰い

「ウチは〝ノンケ〟の男のコ、つまりホモっ気のない、女のコが好きな普通の男のコが売り物なわけ。ホモの若い男のコを探すんだったら二丁目歩いて声をかければ誰か引っかかるでしょうけど、普通の男のコに外で声かけてもついてこないでしょ。だから、ノンケの男のコがいることがウチの魅力なわけ。そのうえ、ボーイさんたちはおカネで割り切っていて、男とセックスすることも当たり前に思っているから、要するに、お客さんからすると、カネで済むんだったら手っとり早いわけよね」

　客の好みは、千差万別だという。ルックスのいいボーイが好みの客もいれば、身体の締まったスポーツマンタイプが好みの客もいる。そしてなかには、新人しか指名しないという、いわゆる〝初物喰い〟もいる。

「新人のボーイさんというのは、要するに男性経験がないわけですから、そのお客さんにとってみれば、自分が初めての男になるわけですよね。そういうのが好きで、新人さんしか指名しないという人もいるんです。

　前もってお店に電話をかけてきて、新人

さんが入ったかどうか聞くんですよ。で、『今日、何人入りました』と言うと、そのコを目当てに必ずその晩来るんですよね。自分が初めての男だという優越感に浸りたいのかもしれませんね。それとやっぱり病気が怖いのかも。新人さんだったらホモじゃないから安心してできる、と。新人さん好みの人ってけっこう多いんですよ」

それにしても、いくらカネのためとはいえ、男とのセックスをそうも簡単に許容できるものなのだろうか。

「ようは、ボーイさんたちはおカネを目的に来るわけですよ。借金を抱えていたり、今日帰る電車賃もないくらい生活費に困っていたりで、切羽詰まっている。そこでその日に二万円以上稼げるとなれば、やっぱりやっちゃうんじゃないかしら。

なかには、実家を飛び出しちゃったものの、住む家がなくて、ウチで稼いだカネでサウナやカプセルに泊まり、夜になるとまたウチに来るって感じで毎日暮らしているようなコもいますしね。

たしかに初めはみんなビビッちゃうけど、おカネが入りだすとおもしろくなるものなの。貯金と同じで、溜まりだすともっともっとってなっちゃうわけ。でも、こういう仕事をやってダメになるコもいるわよ。カネ遣いが荒くなったり、ルーズになったりして、まったくのその日暮らしになってしまう。

まあ、全体的にみて、実際ボーイになるコは、天真爛漫というのかなあ、あっけらかんとしていて、屈託がない。いまどきの男のコといった感じですけどね」

さすがに今でこそなくなったものの、かつて景気のよかった時は、マンションを買ってもらったり、フェラーリやポルシェを乗りまわしていたボーイもいたというから、いいスポンサーさえ見つかれば、実入りのいい商売なのかもしれない。

S君

三カ月前までボーイをしていたというS君に会うことができた。二十三歳の時、ボーイとなり、七カ月稼いで、現在、二十四歳。ギャンブルで二百万円という借金を負ってしまったことが、このアルバイトに応募するきっかけだった。

身長は、一六五センチぐらいと小柄だが、筋肉質の体つきで、笑顔の爽やかな若者だった。

九州出身のS君は、高校を卒業すると同時に中部地方の大手メーカーに就職したが、二十歳で辞め、先輩を頼って上京した。東京ではそれこそバイトというバイトはほとんど経験し、今は手取り三十万円で塗装工をしている。しかし、一時期パチンコに夢中になってしまい、仕事もせず、朝から晩までパチンコ店に入り浸っていた。

「パチンコは勝つ時もありますが、結局、着実に負けていくんですよ」

とS君自ら認めるように、その穴埋めにサラ金に手を出し、金利が膨らんで、あっという間に二百万円の借金を抱えこんでしまった。サラ金の返済請求は容赦がない。

その当時、S君は手取り二十五万円のアルバイトをしていたが、それでも追いつかない。結局、アルバイトを昼間働ける塗装工に代え、夜はボーイとして精を出すことになった。

「夕刊紙の広告を見て応募したんですが、一日二万円稼げること、それも自由出勤で短期間に稼げるというのが魅力でした。自分は絶対、親に迷惑をかけたくなかったですから、とにかく借金返すために稼ごう、と」

しかし、広告の宣伝文句をまったく鵜呑みにしていたわけではない。

「やっぱり、それだけ稼げるんだから、普通の飲み屋じゃないとは思いました。『同級生』というテレビドラマを見ていたから、ある程度察してはいたんですけど、テーブルについて、ドリンクを飲んで、話し相手になって、という感じで、男を接客すればいいんだぐらいに思ってたんです。まさかほとんどがセックス絡みの接客で、男と寝るとまでは想像もしてませんでした」

S君が店を訪ねたのは日曜日の夜だったという。営業中の店内でそのまま面接となった。ギャラや店の基本的なシステムの説明を受けたあと、

「君なら稼げるからね。ホモ受けする顔だから。でも、フェラチオまでは当然できなきゃダメ。バックは個人差があるから、できなくてもいいけれど」

と、マネージャーから言われた。

それでもこのアルバイトをやろうと決めたのは、「金銭的にキツかったから、おカネと割り切ってやろうと思った」からだと言う。

その日のうちに、すぐに指名がついた。

illustration ▶佐藤竹右衛門

以下は、S君の赤裸々な体験談である——。

初体験

初めての人は、日本人ではなく、二十四歳のマレーシア人でした。西新宿で働くビジネスマン。しばらく、お酒を飲んだり、カラオケを歌ったりしたあと、店を出て近くのビジネスホテルに行きました。フロントで部屋を取るのはお客さんで、自分はエレベーターの前で待ってました。

部屋に入ってシャワーを浴び、電気を消してベッドに横になりました。その間中、ホントにドキドキしてたんですが、そのマレーシア人もしばらく黙ってジーッとしていて、何もしないんですよ。今から思うと、あまり慣れていないみたいでしたね。で、しばらくしてから、僕の身体を唇で愛撫しはじめたんです。キスはされなかったですね。

最初のうち自分は何をしていいのかわからないからジッとしていて、ただ相手のなすがまま。途中で「僕は何をすればいいですか」と聞いても、「何もしなくていい」と言われ、まるでマグロ状態でした。

ポルノビデオが回っていたせいかもしれませんが、不思議なもので、フェラチオされた時は、ちゃんと勃起してしまいました。でも、最後まではイカず、お客さんが僕の勃起したモノを見ながら、自分のものをシゴいてましたよ。

その時は、二時間のショートだったんですが、ベッドインしていたのは四十分ぐらいでした。愛撫を受けながら、正直いって「こんなもんかなあ」と思いましたね。それまで、「何をされるんだろうか」「バックでされるのかな」「SMみたいなことされたらどうしよう」なんて、あれこれ考えてましたからね。自分は何もしなくていいうえに、「これで本当に一万円もらえるのかな」「このお客さん本当にこれで満足できるのかな。男同士のセックスって楽だな」とか思ってました。

ただ、僕も付き合っている彼女がいるんですが、愛撫されている間に、彼女の顔が浮かんだりもしました。一緒に遊んでいる時の、楽しそうにしている彼女の顔が浮かんでくるんです。自分にやましいことをしているという気持ちがあるせいか、「彼女が知ったらたいへんだろうな」とね。

終わってからシャワーを一緒に浴び、お客さんの身体を洗ってあげました。そのぐらいのサービスはしないと、相手はお客さんですからね。それからコーヒーを飲みながら、時間がくるまで雑談をして過ごしました。

店に戻ると、マネージャーがずいぶんと気をつかってくれましたよ。でも、その時は、「これならやれるな」と思ってましたね。たしかに自分と同じ身体の人間と寝るのはいやですけれど、初めての人が楽だったから、その意味では自分はラッキーだったのかもしれない。最初からハードな人だったら続いていたかどうかわからないですよね。

痛いっ！

最初のうちは、週に四、五日は店に出てました。昼間、塗装の仕事をして、夜、店に出るわけですから、身体もキツかったんですが、こういう店って新人のうちがおいしいんですよね。お客さんも、若くてあまり経験のないコを好むんですよ。だから、新人のうちに稼がなくちゃいけない。塗装の仕事が終わって少し仮眠をとり、夜の十時半には店に出るようにしてました。

初めて店に出た日の翌日も、指名のお客さんがついたんですよ。僕と同じ九州出身ということもあって話がはずんだんですが、二十代後半のサラリーマンでした。いろいろやってくれって言われたんですけれど、「僕、何やっていいか、あんまりわかりません」と言ったんですよ。そしたら、乳首舐めてとか脇腹舐めてとか。僕も言われるままにしてあげました。この時です、僕が初めてフェラチオをしたのは。その時は、コンドームをつけて、その上からくわえたんですが、それでもゲボッときましたね。ウエーッとこみあげてくるような吐き気をもよおして、気持ち悪くて、気持ち悪くて。お客さんのモノも僕のよりデカいし、汚いというイメージもあって、最初はなかなか口に入れられなかったんです。くわえると、あったかいんですよ、やっぱり。余計にオウエーッときて。でも、口の動かし方は彼女にやってもらってましたから、なんとなくわかりましたよ。

ファーストキスもこの時でした。たいが

い舌を入れてくるんですが、やっぱり女のコと違っていやなものです。でも、しょうがないから、ある程度、応えてあげるんですけれども、キスの好きなお客さんと当たった時はたまらないですよ。

アナルセックスを初めてしたのは、ずいぶん経ってから、あるホモ・バーのオーナーとでした。入れられた時はホントに痛かったですよ。そのオーナーは、頭ももう薄く、けっこういい年なんですが、昔、モデルをしていたとかで、身長も一八〇センチぐらいあって、見た目にも紳士然としているんです。

ところが、ホテルの部屋に入るとすぐに服を脱ぎ、シャワーも浴びずにベッドに入って「早く来い」と手招きで催促するんです。そして、僕がいろいろとしてあげたあとで、急に僕を仰向けにして両足を広げさせて、正常位のスタイルでイチモツを僕のアヌスに当てがったんです。もう、びっくりしましたよ。バックスタイルでやるとばかり思っていましたからね。その人、身体も大きいけれど、モノもデカいんですよ。だから、大丈夫かなと思いながら、少しは手加減してくれるかなと、

「今日、初めてなんですよ」「痛い」

なんて言うと、

「ゆっくり入れる」とか「もっと力を抜きなさい」なんて言われて。自分では、抜いているつもりなんですけど、実際には抜けていなかったみたいなんです。結局、ローションの助けを借りて、徐々に入ってきました。だから、最初入るまでにすごく時間がかかりました。ところが、ようやく完全に入ったと思ったら、今度はすぐ騎乗位ですよ。すごく恥ずかしい格好で、やっぱり「こんなの彼女に知れたら、破局もいいところだな」と思ったりしましたね。

この日は初めてだったこともあって、終始、お尻が痛かったですね。お腹の調子も悪くなったし、そのあとトイレに行っても二、三日は痛みがとれませんでした。

アナルセックスというとどうしてもバックスタイルを思い浮かべがちですが、前からのほうが多いんですよ。

青カン教授とイチモツ先生

辞めるまでに百人近い人とセックスしましたけど、お客さんは、だいたい四十代、五十代の男の人が多かったですね。職業は、八百屋さんとか医者、弁護士、経営者、それから大学教授などいろいろでしたね。

印象に残っているのは、誰でも知っている私立の有名大学の〝青カン教授〟。この教授は、必ずロングで指名するんです。店に入ると決まって酔ったふりをして、お気に入りのコを指名してすぐ外に連れだすんですが、外に出ると「離れて歩いてくれ」って。そして中華料理屋などに連れていってくれて、自分はほとんど食べないんですけど、僕らをたらふく食べさせてくれる。それで店を出るといちおうホテルに行くふりをするんですが、ホテルが満室だとか言って、必ず「じゃ、今日は青カンしようか」となるんですよね。この先生、基本的に外

でやるのが好きで、駐車場の裏とかで始めるんですよ。僕も靖国通りを渡った向こう側のビルの一階の奥のほうに連れていかれ、「チャックを下ろして」とか言われて、フェラチオされました。すぐそばを人が通るんでドキドキするんですけど、向こう側からは案外わからないものなんですね。で、僕も教授のモノを舐めてあげる。でも、イカないんですよ。イカないうちに「もういい、もういい。じゃあ、帰ろう」ということになって。時間にしたらわずか五分くらい。食事に五十分、歩きとセックスで十分、合わせて一時間で「もう帰っていいよ」となるわけです。店外デートはロング指名ですから、僕らにとってはホントにいいお客なんです。だから、この先生が店に来た時は、楽だからみんな付きたがるんです。これまでの最短記録はロング指名にもかかわらず、わずか十分で店に戻ってきたボーイがいました。それで二万円もらえるんですからね。

　こんな名物教授がいるかと思えば、あと医者でもおもしろいお客さんがいるんですよ。この先生、必ずセンチュリーハイアットホテルに部屋をキープしておいて、そこへ連れていくんです。年齢は五十歳近いのに、けっこうおぼっちゃん、おぼっちゃんしたしゃべり方で、「俺、あんまりこういうことしたことないんだけど」なんて言って、そのくせ「バックやったことないんだけど、やってもいいかな」と迫ってくる。この先生のイチモツ、じつは亀頭部が異常に大きくて、直径四センチぐらいはありそうなんです。で、僕も「先生の大きすぎて入らないと思いますよ」と言いながら、でもいちおう挑戦するんですよ。で、ホントに入らない。すると「もういい。ありがとう」と言って、また二丁目に出かけていくんですね。その間、わずか二十分ぐらいなんです

けれど、精神科のお医者さんだから、なにかあるのかもしれませんね。
だいたい自分たちが好きな客っていうのは、セックスの時間が短くて、その内容も楽な人のことですね。おカネと割り切ってやっているから、どうしてもそうなる。嫌いな客というのは、その裏返しですよ。
これまでに最高にいやな客だったのは、バックで三時間やりっ放しという客でしたね。イキそうになったら少し休憩を入れたりして、なかなかイカないようにするんです。店でもハードなセックスで名が通っていて、そのことを知らない新人以外はみんななるべく指名されないように近づきませんでした。
それから写真を撮られるのもいやでしたね。ボーイの下半身の写真を撮ってコレクションしているお客さんがいるんですよ。「顔は撮らないでくれ」とは言うんですけれど、もしかしたら撮られていたかもしれません。
これは、僕の経験ではないんですが、「マンション借りてあげる」とか、「店を通さないで月いくらで契約しよう」とか、「世界一周旅行に行こう」とか言って誘ってくるお客さんも多いようです。なかには、二百万円のカネをポンとテーブルの上に置いて、「好きなだけ持っていけ」と言ったお客さんもいたようです。「さすがに全部は持っていけなかった」とそのボーイは言っていましたけどね。
僕の場合は、せいぜい時計をもらったり、洋服をもらったり、あとチップで三万円もらったくらいでした。

ボーイの世界

ともかく七カ月という短期間に、いやな思いをしながらも百人の男を相手に荒稼ぎし、瞬く間に二百万円の借金を返済してしまったS君。
「自分は賭け事をすると熱くなるタイプだったんですが、今回の借金で懲りました。もう借金までしてギャンブルをしようとは思いません」
と言って、今ではきっぱりボーイの世界から足を洗っている。
しかし、ボーイたちのなかには、相も変わらず、ズルズルとその日暮らしをしながら、なかなか抜けられない者も多いという。
S君は、「自分には、なんとしても二百万円の借金を返すという目標があったことがよかった」として、こう言うのである。
「ボーイで働いているうちの半分以上が、たんなる小遣い稼ぎなんですよ。要するに、その日稼いだカネは、その日のうちに使っちゃうみたいな、いちばん悪いパターンですね。稼いだおカネをパチンコに注ぎこんで、なくなったらまた店に出れば、とりあえずまたおカネになるという感覚です。
しっかりしている人は、クルマの購入資金にしろ、旅行の費用にしろ、ちゃんと目的をもっていて、目標金額を達成すると、きちんと辞めているんです。
自分も借金を返すという目的がハッキリしていましたから、稼いだおカネはすぐ銀

行に入金してましたよ。二万五千円稼げたとして、五千円は生活費でとっておいて、二万円を銀行に入れる。毎日のように銀行に行っていましたね。

一日で最高七万円稼いだこともありました。ショート二回、ロング一回で四万円、それに三万円のチップをもらったんですが、その時は、さすがに『やったあ』と思いましたね。だけど、それに甘えちゃいけないと考えました。これで楽に稼げると思ったら抜けられなくなりそうだ、と。だから、いつも『目標達成したら、目標を達成したら……』と心のなかで念じてましたよ」

ボーイの仕事を辞めて、今いちばん怖いのは、街を歩いていて、女のコより男のほうに目がいくようになることだと言う。そうなった時は「ホモの世界にハマった時だ」と、以前、客から教えられたのだそうだ。

「今のところ大丈夫ですが、でも彼女とのセックスにしても、以前と比べるとちょっと変わってきている気がします。男とのセックスでは、お互いに気持ちいいところがわかっていて、愛撫しあうでしょう。そのせいか、昔は淡白だったのが、へんにしつこくなったような気がするんです。

彼女から、『どこか違う。ほかに女のコがいるんじゃないの』と言われた時には、ドキッとしましたよ」

もうボーイの世界には戻らない自信があるというS君だが、たしかに七カ月の間にいったん辞めて再び戻ってきたボーイが何人もいたという。

「僕の場合、もっとも辛かったのは、『もし親がこのことを知ったら』『もし彼女にこのことがバレたら』と考えることでしたね。なんでこんなことをしてなきゃいけないんだ、と。それは、実際、男とセックスしているより辛いことでした」

S君にとって、この七カ月間は、一生隠し通していかなければならない深いキズとなってしまったのかもしれない。偶然のいたずらで、かつてのセックス相手とどこかで出くわさないとも限らない。そうした不安を秘めながら、これからも暮らしていかなければならないのかもしれない。

「あんまりそんなふうに考えたことはないですけど、実際に、あるボーイさんのマンションで隣がお客さんの部屋だったとか、昔のバイト先のオーナーがお客さんとして来たとか、そういうことがありますから、これから先、自分にもないとは限りません。たしかにボーイだった七カ月間は僕にとってキズですけれど、でもそれは忘れて、一からやり直しと思っています」

そして、めったに垣間見れない世界を知ることができ、

「いい社会勉強になったかもしれませんね」と屈託なく、S君は言葉を結んだ。

先のマネージャーによれば、こうしたいわゆる「ウリ専バー」は、現在、新宿二丁目に十五軒、上野に一軒、大阪・十軒、名古屋・三軒、金沢・一軒、仙台・一軒、福岡・四軒、そして札幌に一軒あるという。そして、店を構えない出張専門のものまで入れると、ウリ専ボーイは相当な数にのぼるというのである。

風俗嬢

正しいフーゾク広告の読み方

「フーゾク募集広告の『パブ』というのは、ピンサロのこと。『コンパニオン』がソープ嬢で、『衛生管理万全』はスキン着用の店」「五本以上確実」のソープランド営業システムから、「脱がない、なめない、さわらせない」エステレディまで、現役イメクラ嬢が、自らのフーゾク体験をもとに伝授する現代フーゾク基礎知識！

沼 清（フリーライター）

「夢・恋・仕事・すべてが叶うリッチなお店！　今よりもっと幸せになりたい貴女、少しの勇気でビックな生活!!　入店したその日から生活費、お小遣いの心配一切ナシ初めての方も安心です！　ヤングママ、OL、学生歓迎　フロアレディ大募集　年18〜30位迄（18未満の方応募お断り）　月収350000円以上　日払10000円以上　独身寮、母子寮（託児所）マンション完備○高額諸手当有・制服無料貸・赴任費給○勤務5：00〜11：00○バイト応相談

アミューズメントスポット●●●倶楽部○フリーダイヤル0120−3×−×9×5」

「〝新生活〟ガンバリ屋さん応援します　都会に出たけど夢がかなわなかった貴女！地方から安定した高収入と心にゆとりのもてる生活を望まれる貴女！「明るい店内ときれいなお仕事」がモットーの当店でパブレディー（18〜35才位）として新しい暮らし始めませんか……

お仕事時間PM6：00〜12：00（時間オーバーなし）公休月6回（連休可）お給料日月3回プラスエステ手当　コスチューム無料　日払前借可　月給手取り35万円以上売上ノルマ　ペナルティ等は一切ありません

寮1LDK（個室）TVビデオ、電話、暖冷房、羽毛寝具（新品）、生活用具一式付、即日入寮可　全国どこへでも出張面接可その他なんでも相談に応じます

PUB●●●●　フリーダイヤルPM3：00〜　0120−1×−×5×0」

どんな職業でも募集広告の記事だけでは、仕事内容の詳細まではわからない。が、なかでもフーゾク産業はとくに不明瞭な点が多いと思うのは偏見だろうか？

女性週刊誌、レディス・コミック、夕刊紙、女性求人情報誌、家庭に配達される新聞の折込広告などに掲載されている、フーゾク業の〝女性募集〟広告。

表記が統一され、比較的理解しやすい女性求人情報誌の業種の欄には、前出のパブのほか、テレフォンサービス、プロダクション、ヘルス、エステ、サロン、個室高級サウナ……などが並ぶ。

それぞれ男の側から、なんとなく「アレかな」と、想像をめぐらすことはできるが、それにしてもフーゾクに足しげく通うことのない者、まして、初めてフーゾク店で働こうとする二十歳前後の女のコにとって、こうした広告は暗号に等しいに違いない。

「高校を中退して、とにかく東京を目指していたんです。そこで目にしたのが女性週刊誌の小さな募集広告。〝コンパニオン募集・日給・日払い可〟というその記事が夢を継いでくれた。コレクトコールで申込みができて、地方まで出張面接に来てくれる。東京までの旅費の都合さえつかない私にとっては、渡りに船でした」

現在、イメージクラブ＆ＳＭの店『クラブ４０５』の売れっ子、ひかるさんが、そうして初めて勤務したのは、ピンクサロン。それが彼女のフェラチオ初体験になった。現場に踏みこんで、初めて仕事の内容を理解したと振り返る。

新聞の折込広告で仕事を選んだコもいる。イメージ性感『ミックス』のあずささんだ。彼女は当時つき合っていた彼氏と同棲するための軍資金を稼ぐのが目的だった。神奈川県の私鉄沿線に住み、とりあえず実家の近くでアルバイトを探そうと思っていた彼女にとってローカルな折込広告は最適だった。十九歳の頃である。

「ヘルスは口でするってことぐらいは知っていました。あとはギャラの高さでフーゾクを判断しました。数軒電話して、二軒面接に行ったけど、ヘルスのほうはスキンなしの店だったので断りました。『キミならすぐ指名が来る』なんておだてられたんですが……」

彼女が初めて勤めたのもピンクサロン。店に面接に行って、見て決めたという。服を全部脱がずに済むことと、スキン着用が決め手になった。

初めてこの業界で働こうとする女のコにとって「全裸にはならないこと」と「スキンの着用」は店を決めるうえで大きなポイントになるようだ。

あずささんの同僚である『ミックス』の京子さんは、現在二十二歳だがフーゾク店での経験はまだ五カ月という新人さん。女性求人誌『てぃんくる』の末尾にあった各業種の仕事内容を詳しく紹介している企画ページで、性感マッサージは脱がなくていい店もあることを知った。十軒電話したうち、七、八軒面接に行ったという。

「本当は早急に必要だった二十万円を貯めたらすぐに辞めるつもりでした。でも、な

ぜかずるずると。店は替わりましたけど」
勤めはじめた時は、一日目が二万五千円、二日目が七万五千円、三日目が二万五千円……、二十日の勤務で月収八十万円！　広告で見た日給三万五千円の記事はすっかり忘れ去っていた。
フーゾク店に初めて入店する女のコの業界に関する知識は、おそらくこの三人と大差はない。だが、いったん入店してしまえば、ほかの業種についてもすぐにおおかたのことがわかるようになる。店の男性店員や女のコ同士、または男性客などから得る情報は少なくない。そしてなにより、彼女たち自身がよりよい待遇を求めてそれを知りたがっているのだから。
そんなわけで、取材に協力してくれた三人に、まずは〝フーゾク募集広告の謎〟を解読、深読みしてもらうことにした。

フロアレディは〝しゃぶる〟お仕事 ♡

謎1　女性週刊誌の求人広告では業種、職種にさまざまな表現がある。たとえば、業種ではパブ、パブ総合レジャー、ラウンジ、割烹。職種では、フロアレディ、コンパニオン、割烹コンパニオン、和洋コンパニオン、フレッシュレディ、スタッフなど。これらはすべて飲食店の接待業なのか？

答♡　「ピンクサロンではありません」と明記しているところもあるからたしかなことは言えないけど、かなりの割合でピンサロが多いはず。たしかピンサロは飲食店の営業許可を取得してやっているから、パブという表記を使えるんです。面接に行ってから〝しゃぶる〟仕事だと知らされても、おカネが欲しいコはおそらくやりますよ。
この世界では、「コンパニオン」は便利な言葉で、ソープランドのソープ嬢だってコンパニオンですから。温泉地のコンパニオンだって業種に「割烹」とは書いてあっても怪しいナ。求人内容というのは外面だから、女のコが初めから不安になるようなことは書かないし、うまくつくられてますね。男のコが女のコを口説く時、「何もしないから」って言うのと同じですよ。
キャッチフレーズも女心をよく捉えています。「高収入」「遊び感覚」「夢の実現」「出逢い」なんてボキャブラリーは、実際女殺しの名文句。さらに年齢制限で「18〜35歳」なんてのを見れば、二十代後半のコでも安心するわけでしょ。「お酒が飲めない人」「口ベタ」「未経験者でもOK」「全額日払い」「旅費負担」「高級マンション・託児所有」ってことで、女性がもつ不安材料をあらゆるケースを考えてフォローしてるんです。使えないコだったら「募集は締め切りました」って帰しちゃえばいいだけですから。
この誌面では、「日給一万円・月収三十五万円」が一律になってますが、これは各広告媒体で限度額の規定があってそれに従っているだけ。経験者ならこの金額じゃそそられませんね。初心者がターゲットってことでしょうか。
ピンサロは地方から出てきて、フーゾクで働くのが初めてというコがいちばん多い。そういうコにとってもっとも抵抗なく受け

「高収入」「遊び感覚」「夢の実現」は女殺しの名文句。女性週刊誌に見られるピンサロの募集広告

入れられるのが、この手の広告でしょう。

謎2　求人広告でよく見かける〝アリバイ会社〟とは？

答♡　親にバレないようにしてくれるごく単純なシステムです。チェーン店のある大規模な風俗店は、本社が○○産業とか○○観光という名称で親にはレストラン経営をしている会社ということにしておけばいいわけでしょ。電話番号も店じゃなくてそちらのほうを教えておく。一店舗しかない小さな店でも、それと同じように専用の電話回線を引いて○○企画とか○○商事という名称でバレちゃいけない相手からの対応を一手に引き受ける。彼氏とか友だちに内緒というコもいますからね。

逆に、店側のほうも女のコの親と最初に連絡を取る必要があるんです。たとえば家出してきたコとか、十八歳未満の女のコだったりした場合、身元をきちんとしておかないと何か事故があったら店の死活問題になりますから。まず、生年月日を確認し、親を丁寧に説得して安心させなくてはなら

◎悩み事相談
知恵貸シマス
◇アパマン保証人及会社在籍引受
◇借入指導◇交渉事◇契約問題
秘密厳守（　　）

アリバイ会社

元祖
電話応対取次◎在籍
郵便物代◎社名選択
月一万代行のみ三千
0120―

TV・雑誌でおなじみの
便利屋99％解決隊
お困り事、悩み事は何でもOK!!
会社在籍　アパマン保証人　その他どんな事でも
◎親・知人等の連絡先に
◎不動産の申し込みに
◎源泉・給与明細等すぐ発行
◎料金は1ヶ月2万円
◎保証人の紹介（家賃の1ヵ月分）
◎不動産の申込み代行
◎誰でも住めるアパマン紹介
◎風俗の事務所等も探します
◎電話・住所調べ
◎サラ金苦解決策
◎急な引っ越し（深夜）
◎トラブルの解決仲介
03（　　　）

親バレ、彼氏バレ対策。フーゾクの女のコたちの強い味方、アリバイ会社の広告

新規開店に付連日大盛況!!
◎コンパニオン欠員6名募集◎
◇未経験の方歓迎・年令20才以上◇
《入浴料 10,000円》
男子従業員募集・車免要20才以上
応募受付午後2時～7時迄
電話　0482（　　）

コンパニオン募集
千葉で収入No.1
5本以上確実
◇寮完備
◇年令20才～26才迄
◇未経験者大歓迎!!
◇出勤日・出勤時間
その他御相談下さい
――早朝より営業――
ソープランド
043（　　）

「コンパニオン」はソープ嬢のこと。入浴料1万円で5本以上確実なら一日10万円の収入

ない。その大役をこなす男性はさすがにプロですね。

謎3　ソープランドの広告で「五本以上確実」とあるが、これは？

答♡　ソープの記事を見ている女性は、たいていフーゾク経験者、すでにソープ嬢でも店が暇だったら繁盛しているところを探しますよね。その時の収入の目安として「○本以上確実」があるんです。たまに入浴料が書いてあるのは、男性客用の宣伝という意味もあるけど、業界を知ってる女のコにとっては高級店か大衆店かの目安にもなる。

ソープランドの入浴料というのは入浴料が一万円なら女のコへのサービス料が二万円、入浴料が二万円なら、中でさらに四万円支払うという具合に女のコの取り分とおおかたは比例しているんです。これは、ぼったくりじゃなくてソープランドの営業システムの常識。総額六万円の店ではフロントで二万円払って、プレイが終わったら女のコに四万円払う。

店が繁盛していて一日五人の客を確実に

回してくれるなら、四×五で一日二十万円の収入と計算できる。もちろん、女のコの容姿や技にも関係してくるんだけど。店はバックマージンは取らないけど、タオルとか石けん、ローション、スキンなどは、女の子が店から買うというシステムになっている。総額一万五千円などの大衆店はまた違うシステム。

この「高級個室サウナ」がソープランドのこと。「衛生管理万全」はスキン着用の店ですよね。

脱がかい、なめない、さわらない？♡

謎4　夕刊紙の三行広告に、やたら多いのが「女子マッサージ急募」「急募オイル女性」の記事。どこか怪しい匂いがするが？

答♡　「マッサージの世界」は奥が深いんです。療術師の免状を他人から借りても営業できるらしい。だから、まじめなマッサージもあるとは思うけど、ほとんどがエッチ関連じゃないかな。媒体が媒体だし。男性の自宅やホテルに出張して本番しちゃうところもあれば、リップ・フィンガーサービスのみというのもあると思う。ただ、営業時間が「PM七時〜」というところがとても怪しい。終わりの時間が書いてないのはおそらく深夜までってことでしょ。

それに、普通のマッサージなら相場は一時間の料金が五〜六千円。店の取り分を考えたら「高収入」なんて考えられない。

謎5　〝エステレディ〟の募集に、「脱がない、なめない、さわらせない」というキャッチフレーズを見かけるが、これが事実とすれば女のコの仕事はいったい何？

答♡　性感エステのプレイ内容は各店幅があるんです。下着を脱がずに、男性の全身とアナルをマッサージし、前立腺を刺激して発射させるといったようなものから、全裸になり、フェラチオやアナル舐めといったハードなものまで内容はさまざま。前者の内容なら、「脱がない〜」のキャッチに当てはまるでしょ。

でも、結局こういうキャッチで、フーゾクに対する女のコの抵抗感を和らげ、より容姿端麗な女のコを入店させようとする狙いには変わりはない。本当にキャッチどおりでも仕事はできるけど、客のニーズは圧倒的に後者のほうが多いわけで、「稼ぐためにはキレイごとは言っていられない！」と自ら気がついてしまうのです。

脱がなくてもいいといえば、SMクラブの女王様もそう。でも、今は女王様が増えすぎて稼げないという話。逆に、今いちばん稼げるのがM女。女は割り切ると何でもやれるから恐いのよね。

謎6　〝会員制交際サークル〟とは？

答♡　「会員制」って何ですか？と店に電

マッサージ
☆マッサージ女性急募
☆マッ指圧45才迄オイル30迄
☆運転手(持込)受PM8〜
☆新規開店急募☆オイル25迄
☆指圧(女)35迄受PM7〜
◎オイル女性32才迄高収(受PM7時〜)

「受PM７時〜」がポイント

話して聞くと、「お客様が身元がしっかりしている」とか「安心できる人ばかり」など店を常に持ち上げる。結局、仕事をしてみれば、身分証明書などなくても、会員なんて誰でもなれるってことがすぐにわかる。これはフーゾクのどんな業種でも一緒。

この交際サークルというのは、デートサークルだと思う。男性が入会金を払って、女のコとデートし、交渉が成立すればエッチする。援助交際紹介所といったところでしょうか。ホテトル系との違いがわかるのが、営業時間が「十一～二十一時」くらいのところが多いこと。ホテトル系だと「昼十一～翌四時」が多い。ちなみに一般の風俗営業は二十四時まで、パブ、クラブなら二十三時半までと表記します。

謎7 では、〝会員制メンバーズ倶楽部〟とは？「風俗の仕事ではありません」と書いてあるが？

答♡ 愛人バンクかもしれないですね。ほかにも風俗じゃないといえば、結婚相談所。

勤務地：池袋西口　初 $ 児 寮

メンズエステコンパニオン

■資　格　18才以上
■給　与　日給35,000円以上
■勤務日　週何日でもＯＫ
■時　間　10:00～24:00　応相談
■待　遇　完全日払い制
（罰金・雑費一切なし）
寮・託児所有り
アリバイ会社有り
■交　通　JR池袋駅
■応　募　面接いつでもＯＫ
その日からＯＫです。
■業　種　メンズエステ

■
豊島区
TEL.（03）　-

お店からのメッセージ
素人専門店なので、な～んにも心配ナシです！女の子最優先のお店だから安心♡♡

脱がない･なめない･さわられない
…のお店です。
雑誌等、取材OKの方にギャラ有り
☆1日体験OK☆
他店紹介制もあります。

女性求人誌『てぃんくる』の性感エステ嬢募集広告

勤務地：池袋　初 $

エステレディー

■資　格　18才～28才
■給　与　完全最低保証月80万円上
完全全額日払制、容姿に自信が有る方は美しいだけお金をはずみます。
■時　間　10:00～24:00の
5時間以上でＯＫ
■勤務日　貴女の都合に合わせます。
■待　遇　罰金、雑費一切なし。
手ぶらで働けます。
■交　通　JR池袋駅東口歩3分
■応　募　エブリバディーＯＫよ！
■業　種　ソフトマッサージ

■
豊島区
TEL.（03）　-

お店からのメッセージ
脱がない、なめない、さわらせない
出張ない、本番ない、受け身ない、
ＳＭなし。
当店は何も無いのです。

風俗に
不安な貴方！
待ってます

「美しいだけお金をはずむ」って、後藤久美子とかだったらいくらぐらいもらえる？

勤務地：池袋　初

ＶＩＰ会員制メンバーズレディー

■資　格　18才～30才位迄
■待　遇　女性による入会費、紹介料一切無料
その他応相談
■時　間　時間は自由に選んで下さい
■勤務日　お好きな日でＯＫ
■交　通　JR池袋駅東口徒歩8分
■応　募　電話連絡の上、ご来店ください。
受付／12:00～20:00
■業　種　会員制メンバーズ倶楽部

■　　（　　・　）
豊島区
TEL.（03）

お店からのメッセージ
新規オープンの完全会員制クラブです。あなたの夢を実現させてくれる足長おじさんを探しませんか？
初めての方でも気軽にお電話を…。

風俗の仕事ではありません
お見合いで選ぶのはあなたです。
身元確実・秘密厳守ですので、
お気軽にお電話下さい。
メモリーズ

「足長おじさん」は鼻の下も長い？

この手の商売には悪質な業者がいて、まじめな男性からカネを取るだけ取ったあとは会社を潰してトンズラする。いちおう女のコは紹介するんですがサクラです。裏の世界は奥が深くてあまり自信ないけど……。

親バレ、彼バレ ♡

謎8　写真集のモデルから性風俗、水商売まで、〝モデルプロダクション〟の業務はこんなに幅広い？

答♡　AV女優といっても、ひとりで一本撮れるレベルのコは少ない。だから、ルックスで売れそうもないコは企画ものといって、三～四人グロスで出演するような仕事に回されるんです。こういうスカウト業界は、とにかく女のコの数を揃えておけばなんとかなるという発想です。一般の風俗店だけでなく、なかにはホテトル業者とつながりがあって、そっちのほうに口説かれるコもいるでしょうね。海外で企業のおエライさんに当てがわれる接待役の仕事もあるという噂も聞いたことがありますよ。

謎9　「マスコミに出れるコ」が優遇されるというのは？

答♡　営業広告でもっとも反響があるのがマスコミの取材記事。AVで有名なコやすごくかわいいコの紹介記事が出るとお客さんが殺到しますよ。で、彼女についたお客さんはその店の馴染みになる、そういう意味で報酬があって当然なんです。でも、親バレや彼氏バレを恐れて、マスコミに出たがらないコは多いですね。

また、オープンしたての店が知名度をアップさせるために、AVのプロダクションから女優を借りたりするケースもあります

「勤務地：海外ロケ」「ズバリ満足の一言。もう転職の必要なし。タレントの寿命心配ない」がニクイ！

SMといえば「社会的地位のあるハイクラスの人」なのだ！

ね。実際彼女たちは客寄せだけでプレイしないケースも。

謎10　写真のモデルなのに容姿、スタイル不問とは？　しかも年齢制限が四十五歳まで!?

答♡　今は〝デブ専〟とか〝熟女専門〟とかの風俗もあるくらい嗜好が細分化してて、エッチ系の専門誌にもそういうマニアものがあるから。それに、女のコは、顔やスタイルがよくてもコンプレックスをもっているもの。だからこういう記事が意外に女のコの内面を読んでいるといえます。

勤務地：東京近郊（撮影場所はあなたの希望にあわせます）

雑誌写真モデル

■資　格　19才〜45才位
容姿、スタイルなど特に不問
■給　与　日給最低30,000円以上確実
■勤務日　時間、曜日はご都合に合わせます。
■待　遇　全額即日払い
■応　募　詳細は電話にてお問い合せ下さい。
■業　種　出版社（創業17年）

■　　　（　　　）出版
TEL.（　）

お店からのメッセージ
目線が入るので素顔は絶対解りませんので、素人の方でもお気軽に御応募下さい。
ＯＬの方、主婦も大歓迎!!

モデル大募集!!
初めての方も楽々高収入!! 素顔もバレないで安心!!
ー気軽にTELしてネー
☎3　-　1

45歳、3人の子持ち希望撮影場所＝ディズニーランドなんてアリ？

謎11　〝レディスローン〟とか、こういう広告も多いですが？

答♡　風俗嬢は身分を証明するものが何もないんです。親にも内緒にしてるくらいだから保証人だっていないわけですよ。世間体もよくないし、毎晩帰りが深夜となれば、近隣の人たちの目も気になってくる。一般社会との間に、自ずから壁をつくっていくという感じかな。だから、こういう広告の会社にお世話にならざるをえない人も多いんじゃないですか。

『クラブ405』——ひかる♡

続いて彼女たちのこれまでのフーゾク体験、入店時の奮戦記を紹介したい。まずは、『クラブ405』のひかるさんからである。

ひかるさんが東京に憧れ、初めて働いた店は「上野まで新幹線で二十分」と記事にあったO市のピンサロだった。

「田舎者にとって東京まで二十分で行けるって魅力でしたね。でも、出張面接に来てくれた男性に連れられて店まで行った時、あっ騙されたって……」

入口のネオン看板には〝リップサービス〟と書いてあり、店内に入ると薄暗いピンクの照明。でも、一文なしの彼女に逃げる余力はない。その日から仕事。やり方は店長に教わった。生まれて初めての口唇性交だった。

「関東最大のチェーン」という記事に大企業を思い描いていた彼女の前にあったのは、入れ替わり立ち替わり客のペニスをくわえるという現実。三カ月ほど働き、その街から車で二十分ほどのところにある郊外の店に移った。

「客がのんびりしていて商売がしやすかった」と当時の記憶をたぐりよせるように言う。やがて恋人ができて同棲もした。だが、

東京への夢を捨てがたく、彼氏を振り切って上京。昼の仕事に就く。しかし、ここで体調を崩し、ふたたび風俗業界へと舞い戻ってしまう。

ソープランド、ホテトル、ピンチヒッターとしてストリップのステージにも立った。おカネもある程度貯めることができた。そんな時、久々に実家に帰って親と弟の進路について議論になった。親にまだ、仕事はバレていない。

「弟を大学に進学させてやりたかった。おカネは私がなんとかするからって言っちゃったんですよ。自分のために始めた仕事だけど、もう一度スタートからやり直しです」

高校中退の彼女が弟に学歴社会の負い目を見させたくないという。そのために自分は裸一貫で出直す覚悟である。

今の店が気に入っているという彼女に、もし店を替わるとしたら、と質問してみた。

「私にとって本番があるかないかより、稼げるかどうかが重要。ソープは今不景気でしょ。収入と秤にかけるものは衛生面、病気がいちばん恐いですよ」

二十一歳。「じつはもう二十四歳」と自嘲気味に言う。「この世界からは当分抜けられませんね」と微笑む唇には艶やかな気品が漂っていた。

『クラブ405』ひかるさん

『ミックス』──京子

♡

京子さんは以前、キャバクラで働こうと思ったことがあった。

「バストが見えそうな衣装とミニスカート。お酒も飲めない。どうせ触られるならフーゾクでも割り切れるかもしれない」

キャバクラを一日で辞めて、彼女はそう考え直した。でも、すべて脱ぐのには抵抗がある。性感マッサージは脱がなくて済む

『ミックス』控室にてオーナーの伊藤雅之氏を囲んで。右上が京子さん、左手前があずささん。
ちなみに右手前がちなみさん、左上がカンナさん

という求人誌の情報にこだわりつづけた。彼女が欲しいのは「とりあえず二十万円」。その金額が「脱がずに済むなら」という女性らしい発想を支えたのだろう。

「ひと月目は優先してお客さんを回してくれたみたいで働く意欲が湧きました。でも、二カ月目からは収入が落ちて……。結局、指名が大事だということがわかって割り切れたんです。今思うと、全部脱いだほうが楽。下着一枚の下がお客さんは気がかりなんです」

以前働いていたお店は、ホテルで初めて客と対面するシステム。客が店の人間と直接顔を合わせないため、ムチャな要求をする者が多かったという。

本番を迫られ、断ると今度は、こんな仕事辞めなさいと説教を始める男。もう二度と会いたくないと拒否しても、何度も名前を変えて彼女を指名してきた男。同僚も客に首を締められて逃げ帰ってきた。

「一時、道を歩いている男性が性欲の塊にしか見えなかった。誰でもフーゾクで遊ぶ

時は変わっちゃうんだろうなって……」

彼女が前の店を辞めた理由は、昼一時からの営業なのに店の経営サイドが三時、四時の出社というあまりのいいかげんさに不安になったからだ。客からの電話を女のコたちだけで処理してホテルへ出かけていく。何か事故があったら誰に救いを求めればいいのか。

現在まだ二十二歳だが、今の店では女のコの相談役的立場にある彼女。

「エロ小説を書いてみたいんです。性にだんだん興味が湧いてきて……」

もともと物書きを目指していたという彼女の、物静かで理知的な一面が覗く。

『ミックス』——あずさ ♡

『ミックス』は性感マッサージの店。客が事務所にある女のコたちの控室まで来て好みのコを選び、一緒にホテルへ入るというシステムである。バイブプレイやイメージプレイのコースもある。

そんななかであずささんは少々特異なプレイを専門に引き受けている。ソフトSMの女王様といった役柄だ。その笑顔からはちょっと想像できない。

「今、M女の募集ばかりのようです。女王様は定員オーバーなんでしょうね。募集記事にソフトSMとしか書いていなくても、おおかたはM女募集だとこの業界に詳しい友人が言ってました」

彼女は受身のサービスはもうこりごりだと言う。それは初めての風俗店がピンクサロンだったことが尾を引いている。短時間で客を射精させなければならず、手や口を必死の思いで動かす。興奮した客がいきなり彼女の局部を指でかき回す。雑菌が侵入しオリモノが出る。膣の炎症、生理不順、腰痛が続き、トイレに行くのがつらい毎日だった。

それでも一年半頑張れたのは彼氏と一緒に暮らす資金が欲しかったからだ。同じ店のお姐さんたちも優しかった。年配の女性のなかには店内で本番サービスすることで収入を維持する者もいたという。

風俗で働く決意をしてから二年、念願の引っ越しがかなった時、恋人はすでに友人という関係になっていた。そして現在の店に入る前に、SM性感の店で働いた。彼女はそこで初めて男性を精神的にいじめるという行為を知り、楽しみさえ覚えるようになったという。

「今の仕事は自分に向いているみたい。人と接するのも好きだし、時間もOLより自由になる。風俗で働いているコのほうが、同世代のほかのコよりもしっかりしてるから話をしていて楽しい。それに、これは今しかできないこと」

彼女の口調には、不思議と高揚した勢いがあった。

「OLやっていて年をとってから、あれもやりたかったと後悔したり、グチをこぼしたりしたくないから」

取材協力＝『クラブ405』☎03・3770・8795 『ミックス』☎03・3496・7360

ビデオ鑑賞会・SM・ソープ・イメクラ性感

非合法スレスレのフーゾクの裏、すべて教えます

ビデオ鑑賞会、SM、ソープ、イメクラ性感の経営者たちが語る、システム、女のコ、本番、お客、そして三行広告――。

山川正泰（フリーライター）　沼清（フリーライター）

ビデオ鑑賞会

仕切りはガーゼみたいなカーテン一枚、二時間三万円で女性二人と割り切った遊び

『内外タイムス』や『レジャーニュース』などの夕刊紙の広告ページは風俗店でいっぱいだ。とくに看板を出して営業できない風俗の業者たちが夕刊紙の三行広告を利用する。現在は「大人のパーティ」「秘密の集い」「相互鑑賞会」などに名前を変えてる「ビデオ鑑賞会」はその代表的な存在。もっぱら夕刊紙の三行広告に登場するのみで風俗専門誌やエッチ系雑誌にさえほとんど広告を出さず、また紹介記事になることも少ない。

秘密のベールに包まれている感のあるビデオ鑑賞会だが、都内に三十～四十軒あるといわれている。現在は均一化が進み、どの店も内容はほとんど同じ。それぞれ知らない同士の男女が一室に集まり、アダルトビデオを見ながら飲食し歓談。そこで男性は気が合った女性と別室に移ってお楽しみというシステムだ。会費の相場は二時間でふたりの女性を相手に三万円。相手の女性は自主参加の素人というのが建て前だ。匿名が条件の某ビデオ鑑賞会の経営者に詳しい話を聞いた。

広告でパクられちゃシャレにならない

――三行広告を出すとどれぐらい電話が来るんですか？

「そうだなぁ、一日に百本ってとこかなぁ。でも百本のうち約四割がイタズラ電話。実際に来てくれるのはそのうち三～四人ですよ、三行広告のお客さんは。イタズラ電話ってのは三行広告見て片っ端からダイヤルするヒマなやつがいてね。ウチはひとつの店に三つぐらいの名前をつけて、それぞれ電話番号を変えて別の店みたく広告出してるけど、ちょっと時間をおいて同じやつから電話がかかってくることがよくある。あと、同業

渋谷
◎秘密のパーティー
素敵な出逢いを楽しみませんか。受11〜20時
−

大人の集い
男女会員募集
や●ら●
新規開店
受朝11〜
(　)

大人のパーティー
新規オープン 受AM11時〜
●さん
(女性急募)
(　)

メンバー制大人のパーティ
※(男女会員募集) CLUB
ビ●ド●
受付昼12時〜
−

会員制 相互観賞
☆男女会員募集 受AM11時〜
●き●き
◎女性募集!!
−

会員制 相互観賞
◇新規オープン 受昼12時〜
ひ●わり
(女性募集中)
(　)

高級大人のパーティ
日暮里にオープン
ま●と
(受)昼12時より

高級会員制 相互観賞
ニューオープン〜
キャ●●
男女会員募集! (受)12時
(　)

高級会員制 相互観賞
ニューオープン
き●く
男女会員募集中! (受)12時〜
(　)

大人のパーティー
◎新規オープン 受朝10時〜
う●ぎ
(男女会員募集)
(　)

大人のパーティ
新規 オープン
受AM11時〜
愛●夢
−

大人のサロン
昼夜開催 大塚●●会

大人の遊び!!
受昼12時〜
ら●
女性募集
(　)

大人のサークル
(受)AM10時より 日、祭日も開催
す●ら●
ニューオープン

大人の集い
会員制!
●イ●ト
女性会員募集
受付12時〜
(　)

大人の集い
日暮里にオープン
ア●グ●
会員募集(受)12時〜
(　)

大人のパーティ
☆安心優良店
●
男女会員募集中 (受)12時〜
(　)

池袋
大人のパーティー
2回戦OK 3P可
受PM1時〜
プレゼント有り
ブ●ン●
(　)

会員制大人のサークル
受昼12時〜
●
〈男女歓迎〉

夕刊紙に載っている「ビデオ鑑賞会」改め、「大人のパーティ」「相互鑑賞」などの案内広告

者の嫌がらせ。『誰に断って商売やってんだ!』って電話も多くて一日一回あるね。もっとも、こっちが『オタク、どちらさん?』と聞けば相手はガチャンと切っちゃうけど」

——意外と広告で来る客は少ない?

「夕刊紙見てくるお客さんてのは、つまり新規のお客さんってこと。ウチには一日十人は来るんだけど、新規とバック(二回目以上の客)ではバックのほうが多い。夕刊紙のお客さんはビデオ鑑賞会を疑ってるとこあるよね。本当にできるのか、とかババアばっかりじゃないのか、とか。遊び慣れてる男性はいろんなお店に行ってるでしょ。ビデオ鑑賞会だって一軒だけじゃないし、そういう男性は『ちょっと様子を覗いてみよう』って気軽に来る。でも、一般の人は違うから。一回目が勝負だから、そうすんなりは来ないよね」

——夕刊紙のほかには広告を出さない?

「出さない。ハッキリいっておカネ捨てるようなもんだもの。以前

は可能なところに何回も何回も、広告を繰り返し出して反応見てたけど、ほとんど効果はない。かかってきた電話に『何を見てウチの店を知りましたか？』と聞いて調べたんだけど、電話の数だけじゃなくて、広告の客は予約入れても来ないんだ。『内外』とか『レジャー』とかマイナーな新聞でしょ。それより有名な週刊誌、たとえば『週刊実話』『週刊大衆』とかに出すと反応あるように思うけど、現実は読まれてないよね、広告のページなんて。だったら、かえってこういう広告しか載ってない新聞のほうが効果的だよ。前に広告代理店に『話のチャンネル』やりましょうよって言われて出したけど電話は一本も来なかったね。あとで『反応どうでした？』と代理店が聞いてきたけど『冗談じゃないよ、コノヤロー』（笑）って」

――やはり三行広告がいちばんいい？

「イヤ、三行広告でも広告料はペイしない。広いスペースにしたり、店名をパッと目がつくように大きく一文字にしたり工夫したけど採算取るのは無理だね。今は全体的に広告が多すぎるから余計に来ないんじゃないかな。効果が大きいのは記事のほう。週刊誌とかに記事で扱ってもらうと電話がジャンジャンかかってくるよ。少し前だったけど、『週刊宝石』とか『週刊ポスト』クラスに載った時は一日に電話が三百本。もう受け応えだけで精一杯（笑）。記事でもパッと目にとまるような写真とかイラストがあると強いんだよね。文章だけだとサラサラ読まれちゃうんで期待薄なんだけど……。でも、ソープみたいに女のコの写真出してってワケにいかない。こっちは非合法だから、写真出して、即パクられましたじゃ、シャレになんないよ」

二時間で三万円、女性ふたりとお楽しみ

――ビデオ鑑賞会について知らない読者が多いのですが詳しく教えていただけますか？

「私もそんなに知らないんですけど、十年ぐらい前からあったらしいですね。乱パー（乱交パーティ）やってた人たちが、『ビデオ鑑賞会』って名前つけて始めたってことです。ただ、最初はババアが多くてね。やっぱり、これじゃ男性が来ない、やっても儲からないって今度は女性会員を絞る、つまり若い女のコを集めることにした。それでお客さんがまた関心をもってくれるようになったんです。遊びの内容は、私の知ってる限りどこの店もほとんど同じで、二時間で三万円、女性ふたりとお楽しみ。ビデオ見ながら男と女が、知らない同士が集まって、そこで飲んだり、食べたりしながら気軽に話して盛り上がったら、気に入った女性と別室のほうに消えていく、と。普通、女性は六〜八人、男性は四〜七人ぐらい集まって開催される。そういうのが基本になってるんじゃないですか」

――「大人のパーティ」や「秘密の集い」「相互鑑賞会」と「ビデオ鑑賞会」はどんな違いがあるんですか？

「変わんない。やってることは同じですよ。『ビデオ鑑賞会』って名前は新聞のほうから使わないでくれって。それで、何かいい名前はないかと考えて『大人のパーティ』とか『秘密の集い』とつけた。『ビデオ〜』がマズイと言われたのは、ちょうど裏ビデオが出まわってる頃でね、話をややこしくしたくないという新聞の判断でしょう。『相互鑑賞会』ってのは、遊んだ人ならわかるだろうけど、パーティ会場は四LDKぐらいのマンションの一室。その中に談話室とプレイルームの二つがあって、談話室は八〜十畳のリビングキッチンで、さっき言ったようにビデオ見て、酒飲んで、食べて、話してという場所。大きなTVの前に長い机を置いて、女性と男性が交互に座ってくつろぐ部屋ね。プレイルームはお楽しみ用の部屋。六畳に布団を三つ並べて敷いてる。で、相互鑑賞の意味だけど、プレイルームはいつも薄暗くしてあるけど布団と布団の間隔が一メートルもないワケ。仕切りはガーゼみたいな薄いカーテン一枚あるだけで隣のカップルの動きが見えちゃうってこと。お互いに見たり見られたり、って刺激が味わえるのね。これを

目当てに来るお客さんも多くて、電話で『カーテン開けてもいいですか?』(笑)って聞いてくる男性もいるよ」

――女性は素人?

「そうですよ、ホテトルとかソープとは違って、こっちは素人がウリだからね。『ビデオ鑑賞会』って書かずに『会員募集』と書いて募集広告出してる。ただ、女性に関しては誰でも来てくださいって言えないよね。十人いて二人ぐらいだよ、OKなのは。電話で『ポッチャリしてるんです』ってのはドラえもんみたいな女。『三十代まで』って書いても四十代、へたすりゃ五十代の女も『私はダメですか?』って来るね。まあ女のコの話はこのぐらいでカンベンしてよ(笑)。同業者に叱られると困るから。私の立場からあまり詳しく言えないね。ビデオ鑑賞会についても会場を提供してるだけで、経営者としてはどんなことやってるかは関知しない、ってことになってるんだ。だから、男性から電話で『本番できますか?』『セックスは?』と尋ねられても、こちらは『割り切った遊びができます』と答えるぐらいでストレートな言い方はできないんです」

――談話室の雰囲気が気になります。どんな感じで別室に移るんですか?

「ざっくばらんですよ。結局、こういうところは女のコ同士が仲良く、友だちみたいになっちゃうのね。それでパァ~ッと普通にしゃべれる。世間話程度だけど、男性にも気軽に話しかけるしね。経営者側から特別『ああしろ、こうしろ』と言ってるワケじゃなくて自然にいい雰囲気つくってますよ。それにプレイルームやシャワーの段取りをつけるママさん役の中年女性をひとり置いてるんです。実際にはママが音頭を取って雰囲気を盛り上げる手助けをする。おとなしい男性に話しかけたり、どの女のコと遊ぶか聞いたりね。それでママが布団があきましたよ、シャワーを使ってください、と男性客を動かすんです。料理をつくって出すのもママで、これは気の疲れるたいへんな仕事ですよ」

――遊びに来る男性はどんな方が多いんでしょうか?

「これはねぇ、若い男性から年配まで、六十歳の方まで来ますから。幅は広すぎますね。ただ、ヤリたくて来てるワケで皆さん二回ずつヤッていきますよ。相手が変わるからできるんでしょうけど。なかには四回、五回ヤリたいって男性もいますし(笑)、一回しかヤラなかったから半額返せっていうのもいます(笑)。雰囲気が好きだからって、ただ飲みに来るだけの男性もいます。常連になると慣れちゃって、知ってる女のコもいるしスナックみたいな感覚になってるんでしょうね。でも、いちばん多いのはごく普通のサラリーマンタイプの男性。だから、平日だと七時から、土日だと午後からにお客さんが集中します。平日の二時、三時ってのはたまたま休みの人とか、職人さん、営業マンで外回りの間にちょっと遊ぶって感じ。そうそう、前に芸能人も来ましたよ。欽ちゃん劇団のNって男性。サングラスして私はわからなかったけど、女のコが『あの人Nさんと違う?』って言ってきたの。で、よく見るとTVによく出てるNなんだよね(笑)」

（山川正泰）

SMクラブ

プレイは希望に合わせて、美脚奉仕、巨尻顔面騎乗、黄金人間便器

かつてSMといえば暗く深いヘンタイの代名詞。SMクラブも根っからのマニアかよほどの金持ちしか行かない場所と目されていた。だが、時代は移り社会の認識も変わった。村上龍の『トパーズ』を始めとする小説、ボンデージ調のファッション、写真集などさまざまなジャンルがSMに近づき、SMがいまわしきものから脱却したのだ。そして、SMクラブも日の当たる世界に登場。テレビで某SMクラブ所属の女王様が紹介され、ムチの使い方を教えるなどしている。ソノ気のない一般の男性にとってSMクラブはちょっと風変わ

新宿 メンタルSM店
プアゾン
(5273)2349
TV・AV出演多数!!
1.8m長身大型新人美人モデル出現
ローズ、琴美、アキラ、ルイT173
リサT175、美人M女マコ、ハニー
29名の中から美人の私を選んで
※希望調教だから安心

60分M美脚奉仕 2万
M巨尻顔面騎乗 2万
M強制聖水拝受 2万
M黄金人間便器 3万
M格闘技 2.5万

70分S&M初心者 3万
60分S 入門 3万
70分Sオプション3.5万
70分S黄金 3.5万
80分S全身奉仕 4万
80分SアナルF 4万
特別スカトロ30分
聖水1万 自然黄金2万

夕刊紙のプアゾンの広告

りな風俗店というところだろう。

　現在、SMクラブは東京、大阪、名古屋などの大都市にあり、その総数は百以上といわれる。男性はサド役、あるいはマゾ役のどちらかを選択。クラブで決められた範囲内のプレイを楽しめるシステムだ。本番はなく合法の風俗店で、ほとんどが看板を出さずマンションで営業。なかには室内を改造し、十字架や檻を設置しプレイルームとする店もある。料金の相場は一時間のSプレイが三万円、Mプレイが二万円というところ。

　広告は夕刊紙の三行広告に広いスペースを取りプレイメニューを掲載、またSM専門誌には一ページを使い女性の写真を出しているのが一般的だ。詳しい話をSMクラブ『新宿プアゾン』（〇三－五二七三－二三四九）の店長、川上直樹氏に聞いた。

あのコはいいけど、このコはダメ

――広告を見たという電話は一日に何本来ますか？

「電話は五十～百本。かかってくる時間帯は午後一時半から三時半に集中してますね。営業マンが仕事の合間に来られるケースが多いんです。以前は早い時間帯と遅い時間帯のふたつに分かれていたのですが、最近は早い時間帯なんですよ。電話をかけてくるのは、プレイ経験のあるマニアの方、私がSM予備軍と呼んでいる初心者の方、それに面白半分でかけてくる方の三タイプいます。ただ、SMに関心のない人はかけてきませんね。イタズラ電話も多いですよ。イタズラ電話が生き甲斐という人もいますしね。広い意味で考えると、それもSMなんでしょうけど……」

――電話の内容は？

「ほとんどが『システムを教えてください』といった電話です。広告の内容についてどの程度までできるか、しっかりした店か探っているんですよ。ですから、電話では店に不信感を抱かれないようにきちんと応対しますし、言葉遣いにも気をつけてます。電話での第一印象って大切ですからね。来店された場合を考えて服装にも気を配ってますよ。マニアの方はほかの店でも遊んでウチにも電話をくれた、つまりSM店を巡回してるわけで、話がスムーズにいきます。でも、SM予備軍の方は慣れていませんから。まず、お客さんがやりたいプレイを聞いて、そのプレイについて詳しく説明するという方法をとっています。たとえば、電話で『Sプレイをしたい』といわれた場合は、今対応できる女のコは何人で、在籍してるコは何人いると説明し、そしてお客さんと女のコの相性がありますから、『アルバムを見に一度店まで足を運んでください』とすすめます。遊ぶ相手についてはみなさんシビアですよ。あのコはいいけど、このコはダメ、と厳選してきます」

――アブナイ電話ってありますか？

「意外に少ないんです。『女のコを電話に出してくれ』と言う人はいますが、ウチはテレホンクラブではないので出せませんと断ります。でも、電話でスゴイことという男性に限って、来てみるとたいしたことないって場合もありますから……。今、そういう電話をかけてくるのはマスメディアに感化されすぎてる人ですね。実際にはSM経験のない人です。しかし、そのテのお客さんにもきちんと応対しますよ。話をするとたいがいはわかってもらえるし、きちんとしないとイタズラ電話の元になりかねませんから」

――きちんと説明するとお客は来ますか？

「広告を見たという人では一割来ればいいほうです。やはり多いの

は常連客です。ウチは会員制をとってまして、現在は約五千人の会員がいますし、その会員の方を優先的に案内するようにしてます。会員番号をおっしゃっていただければ、あの人だな、とわかりますね。会員以外のお客さんの来店が多いのは広告よりも記事になった場合です。記事になる場合も文字だけのイマジネーションと実物の女のコが載ったイマジネーションでは効果が全然違うんです。写真入りで大きな記事になると電話をくれた男性の半分以上が来店したというケースもあります。視覚の効果って大きいですよね」

今回「女王様」のリストを見た！　これなら思わずイジメられたくもなるという美人が多い!!（編集部）

『美脚奉仕』『黄金人間便器』

――広告はどこを中心に出してますか？　広告効果のチェックはどうしてますか？

「いつもやってるのは『内外タイムス』の三行広告、ここは効果があります。店を出した当初は知名度を高める意味もあり、ペイできる、できないにかかわらず、相当の数を出していました。〝女のコが充実してる〟と全面的に打ち出したんです。そこで、電話や来客に対して『何の新聞、雑誌を見ましたか？』と聞いてメモをつけ、どの広告から電話は何本きたのか、来客は何人か、という具合に一年間チェックを続けました。それで、どこに出したらどれだけ客が増えるか、どこに出すと効果がないか、判断できるようになったんです。今でも電話本数と来客数を一カ月ごとにチェックして、ペイできる広告に絞って出してます。そのほか、雑誌の記事として紹介してもらう、これはウチにとって無料の広告ですが、こちらから電話でお願いもしてます。紹介記事に手を抜いているとかなり売上げが違ってきますね」

――女性の募集広告は？

「出していません。でも、三行広告を見て働かせてほしいという女性からの電話は、少なくとも月に二十本はあります。多いのは『一

日八～十万円稼ぎたいんですけど大丈夫でしょうか?』という女のコ。実際にそういう女のコもいますが、電話では相手がどんな女のコかわからないので稼げるかどうかの即答はしないです。面接に来てもらって、特徴があるコなら即採用します。あとは本人のがんばり次第。常連をつかむとか、そのへんはほかの風俗のコと一緒ですよ」

――『内外タイムス』の広告ではわからない言葉が多いのですが……。

「関心のある男性ならわかると思って出してますが……。今は情報が氾濫しているので、どこかでその言葉を聞いているはずですよ。解説しますと『美脚奉仕』とは女のコの脚をただ見て興奮するプレイ。どんな脚を見たいのか男性に希望を聞きます。ほとんどがほっそりしたきれいな脚を求めますが、なかには太い脚を見たいという男性もいますね。ヒールをなめたり、蹴ってもらったりというプレイもあります。『巨尻顔面騎乗』は女のコが男性の顔にまたがって尻をつけるプレイ。『強制聖水拝受』は男性がオシッコを顔に浴びたり、飲んだりするプレイです。『黄金人間便器』はわかりませんか? ウンコを食べたり、身体で受けるわけです。『格闘技』は女のコに技をかけてもらう、投げ飛ばされたり、持ち上げてもらうプレイ。プロレスごっこもありますが、これは女のコが責める側という前提ですね。ウチでは相互格闘技というのはやってません。広告のコピーはできるだけお客さんの潜在意識をくすぐる言葉にしたいと心掛けてます」

駅前でビンタ打ってください

――お店ではどんなプレイが中心になるのですか?

「ウチはSよりMのほうが多いん

ですが、まず男性側に、どんなことを体験してみたいか、あるいはどういうプレイが受け入れられ、どういうプレイが受け入れられないかなど、相手の女性とコミュニケーションをとってもらいます。つまり、女王様のカウンセリングを受けてからプレイを進行させるのです。お客さんと女のコには当然、相性があります。お客さんには、あの女王様ならここまでハードなプレイができるけど、この女性なら全然ダメというのがあるんです。ですから、プレイの前にどんなことをするか全部打ち合わせ、お客さんの希望に合わせた内容にするんです。

　具体的にいうと、顔面騎乗とかフェチプレイとか。言葉でなぶったり、赤ちゃんをあやすように言葉で愛撫したりもあります。道具を使う場合は、ローソク、ムチ、浣腸、アナルバイブなど。尿道プレイが好きな男性にはカテーテルとか、針プレイが好きなら針を刺しますね。これよりハードなのはあまりリクエストがないのですが、乳首に針で糸を通してレンガを吊るすプレイですとか……。手に五寸釘を刺されるのが好きな男性がいて、刺したあとで手を見せてくれたことがあります。あと、最近多いのは野外プレイ。誰かに見られたいという欲求があるんでしょう。繁華街でぶってくださいだとか、駅前で髪を引っぱってください、ビンタ打ってください、って男性が多いんです」

――できないプレイを要求されませんか？

「本番は論外です。これには絶対応じられません。ずいぶん前ですけど、イレズミの道具を持参して、相手の女のコに『あなたの名前を私の身体に彫ってください』というお客さんがいました。ウンコやゲロを食べさせたい、身体に塗りたいという男性は少なくないです。変わったところでは、浴槽にウンコを入れてその中に女のコをつからせたいという男性が来ました（笑）」

――大半のお客さんは満足してる？

「再来店の数と女のコの指名回数で判断します。でも、初対面に近い男女が一時間くらいのプレイで、互いのすべてをさらけだして満足できるというのはなかなか難しい。この部分が店側、女のコ側が乗り越えなければいけない壁なんでしょうね。ただ、本当にお客さんが満足した時には『今日は本当によかったです』とあとから電話が入りますよ」

（山川正泰）

ソープランド

サービスは本番をしないのが建前の、男を気持ち良く騙す欲望の原点

札幌・ススキノ、東京・吉原、川崎・堀之内、岐阜・金津園、滋賀・雄琴、神戸・福原、博多・中洲……。日本各地にその名所をもつソープランドの軒数は、現在、全国におよそ千三百七軒といわれる。だが、そうしたソープランドの広告はその店舗数と比較してきわめて少ないように思える。主に夕刊紙の『内外タイムス』や『レジャーニュース』、そして風俗専門誌などで、わずかに見られるといった程度である。

　在籍中の女のコを顔写真入りで紹介し、入浴料に問い合わせ先の電話番号。どの広告もシンプルそのもの。同時にコンパニオン募集の文字が記載されていることから、多くは客に対する営業用と女性の募集を兼ねていることがわかる。

　ほとんどの店がしっかりと店舗を構え、特殊浴場の営業許可を取得しているにもかかわらず、経営サイドの話や働く女性たちの素性などソープランド業界の実態は、不思議と伝わってこない。古くは遊廓というかたちで隠蔽されていた歴史をこの世界はいまだ継承しているかにも思える。

「それほど詳しくは語れないよ」と言いながらも、取材に協力してくれたのは、『T』店のオーナーF氏だ。T店はそれほど大きくないが、入浴料が二万円、サービス料が四万円の高級店。フロントで入浴料を支払って、女のコを写真で

選び、個室で二時間をともにしたあと、そのコに四万円を支払うというシステムだ。しめて六万円。しかし、その金額でも、遊ぼうという男たちは大勢いる――。

日収二十万円、欲望の原点

――ほかの風俗産業の広告にあるようなきわどい表現が、この業界には見受けられませんが？

　我われの商売は、お上に黙認されているだけなんですよ、必要悪として。わかりやすく言えば、ひっそりと目立たぬように営業していれば見逃してやるよ、ってことでしょうね。募集広告にしても、本人が同意しているとはいえ、婦女子を淫らな行為に誘ったということで、職業安定法に反する。ですから、広告媒体は非常に限られています」

――宣伝をしなくても客は来るということでしょうか？

「人間の欲望の原点ですから……。それに今、高級ソープで遊ぶ客は風俗専門誌に掲載されている女のコの写真をよく見てる。六万円は安くない、遊ぶほうだって計画的ですよ。

　ひと昔前は店の人間と親しくなって、「新しいコいる？」などとやりとりしながら遊び上手になっていったもの。最近は、女のコにベッタリの常連がいるけど暗いね。

――一日の売上げは？

「それは言えないね。（指で札束の厚さを示しながら）これくらいの時もあったかな。私は毎日仕事が終わると売上げをそのまんま女房の所へ持っていく。酒も博打もやらない。ヤクザみたいにどんぶり勘定やってたらカネは残らないよ」

――女のコの収入は一日どれくらいですか？

「指名のあるコなら二十万円は楽に稼ぐ。でも、いつも女のコに言ってることだけど、『一千万円稼ぐのと、一千万円貯めるのと意味が違うんだぞ』って。

　私はこの商売始めた時、自分は世の中の崖っぷちにいる、これより落ちたら人間じゃなくなるぞという危機感があった。実際、皆、この業界で使えなかったらほかに行くところがない連中なんだ。

　だから『早くカネを貯めてこの世界から上がりなさい』と、いつも口うるさいくらいに言っている。でもダメだね……」

――ダメというと？

「セックスは好きかもしれないけど、やりたくてこの仕事に就く女はいない。カネが必要だからここに来たわけだ。それなのにみんな男に入れあげてしまう。

　たとえばね、自分の恋人がソープランドに働きに行くのを黙って見てるような男が、本当にその女のコを愛してるか、ってことだ。側で見てる者の誰が見ても騙されてるとわかる男に、五百万円、一千万円貢いでも目が覚めない女もいる。

　おそらく男はそのカネで自分の本当に好きな女と楽しんでるんじゃないの。そういうことを考えると、かわいそうだなと思う前に情けなくって。何のために働いてるんだよって……。

　まあ、本人が夢の中だから何を言ってもしかたがないけどね」

夢を売る商売

――そういう点で昔と今の女のコは違う？

「昔といっても十五年くらい前からしか知らないんだけど、今は家庭の事情とか実家が貧乏なんてのはいない。おおかたは中流家庭の育ちで贅沢も知ってる。だから、『もっと贅沢したい』と思うんだろう。

　自分の父親を見て育ってるからサラリーマンと一緒になっても先が見えてる、と。それで、医者とか、実業家という職業に目がなかったり、逆にまともな職業に負い目を感じてホストなんていう同業者に入れあげてしゃぶり尽くされるケースも少なくないんだ。結局、自分自身の目的なんて何もなくて、男に気に入られようとして借金を増していくだけの毎日。そういう女をいやというほど見てきてる。

　毎日大枚が日銭で入ってくるから、自分がなんでここまで落ちぶれたのか自覚がないんだろうね」

――そういう実態を見てどうすれ

はいい、と？

「この仕事は好きでもない男に股を開いてよがってみせて、いわば男を騙す商売だ。でも同じ騙しでも気持ちよく騙してあげるから商売になる。まあ、夢を見させると言い換えたほうがきれいだな。

客はその夢に貴重な大枚をはたいている。稼げる女というのは男に夢を見させるのがうまいということだ。そうなるためには人間的な成長が必要だろう。いくら器量がよくて床上手だって、そんなものはすぐ飽きられる。年をとれば終わり。

東京では人が多いから、器量さえよければ一年や二年は稼げるけどね、店が客の苦情にさえ目をつぶっていれば。でも、そんな女がたとえ借金返して世の中に出たって幸せになんかなれないよ。

夢を見させるような利口な女にならなくちゃ。この箱の中で騙してるだけだったらべつに罪はないんだから……。そして人間的な魅力を身につけたら今とは違う種類の男が近づいてくるよ」

――女のコは何名くらい働いていて、どんな勤務体制なのですか？

「今三十名くらいかな。自由出勤制度でやらないと最近のコは入ってこないね。それでもいったん入店して稼げることがわかれば、意欲が湧いて変わってくる。約六割は週二日休んで毎日出勤、月水金とか土日だけというコは三割、残りの一割は気が向いた時だけ。最近は二十時半くらいで上がるコが増えたね。

女のコあっての商売だから、昔のような厳しい管理体制でやっているところは稀少でしょう。そのこと自体は時流だし、私も古い考え方は好きじゃないから何とも思っちゃいないよ」

――ソープ経営のおもしろさというと？

「先ほども言ったけど、この仕事は男に夢を見させる商売だってこと。そのへんでいろんなことを考えてるよ。今は言えないけど。

ただ、自分のやり方としては新しい女のコだけ置いて一見さんの相手をさせる商売は好きじゃない。いいサービスができるような女のコを育てて、客も遊び上手になってほしいな」

――客とのトラブルといったことは？

「こういう商売はなめられやすいんだな。カネさえ払えば何やってもいいという態度の客が少なくないよ。札束で人の横面を引っぱたくようなのが。要するに、女のコがどんなサービスしたかはわからないけど、苦情じゃなくてケチをつけたいだけなんだな。そういう客に頭を下げてまで来てほしいとは思わないよ。客の質を落とすような銭儲けはしたくない。自分の商売は自分で守らなければ……。

昔、まだ、この世界で日の浅い頃、こういうことがあった。素人の女のコには客へのサービスの仕方を講習する。その時に女のほうから妙にけしかけてきたことがあった。変だなと思いながらも、結局私も男だから乗っかっちゃったわけだ。すると翌日、怖いお兄さんが来て、「オタクでは講習と言って本番教えるんですか？」ときた。百万円渡してお引き取り願うしかなす術がない。

要するに特殊浴場は本番するところじゃないわけさ。その建前があってやっと社会に容認されている。そこの弱みにつけこまれるとこちらはお手上げってことだよ」

A氏は九州に残してきた妻娘がいる。現在、彼が女房と呼ぶのは内縁の女性である。最近その九州の奥さんから再婚をしたいとの連絡を受け取った。「父親がソープランドの経営者じゃ、娘も結婚しづらいだろう」と彼は妻に喜んで同意した。近々彼も内縁の女性と入籍するという。

誰もが知っていながら、その内容を公にできない世界。そこで起こることもそこで生きる人たちも口をつぐんで語らない。「頭のいいコたちは、この世界から上がったら、自分がソープ嬢だったことなど決して言わないだろう」とA氏は言う。追い打ちをかけられたようで、扉の向こうはますます見えなくなっていく。

（沼清）

イメクラ性感

遊びの主流は、女のコにコスチュームを着せて、バイブでいたずらするソフトＳＭ

ローションやパウダーを男性の身体に塗り、全身をマッサージしたり、舌を使って愛撫したり、希望によっては肛門に指を入れて前立腺という性感帯を刺激して射精に導くのが〈性感マッサージ〉。この女性からの一方的な奉仕に加え、女性にセーラー服や看護婦などのコスチュームを着用してもらい、男性がバイブレーターなどを使い、「夜這い」「セクハラ」といった想像をかきたてるシチュエーションでソフトＳＭを行なう風俗店を〈イメージ性感〉、または〈イメクラ性感〉といったりする。

こうした遊びは九四年性風俗関係の〝ヒット商品〟になった。

イメクラ性感『ミックス』は一昨年春に開業。オーナーの伊藤雅之氏(二十七歳)は、ＳＭ界の女王として古くからマスコミを賑わしてきた葵マリーさんの長男である。中学の頃から母親のＳＭクラブを手伝うかたわら、ホストやストリップ劇場の照明マンなど、性風俗関係のさまざまな仕事を経験してきた希有な人物である。

取材にあたって通された事務所は、客用の受付電話と女性たちの控室が一緒になったワンルームマンション。五～六名の女のコがサンドイッチやお菓子を食べるなどしてくつろいでいる。伊藤氏と女のコたちが話しはじめると、まるで仲のいい兄妹がはしゃいでいるような賑やかさだ。

「このとおり、ウチはあけっぴろげで嘘がないのが売りなんです

あなたをリッチにする店
○早番で６本、遅番で７本
○本番・指入れ・口内発射禁止
○マスコミ広告OKの方厚待遇
○なめないさわらないの性感
　コースも同時募集
P.S.まずはTELで聞いてネ！
池袋北口 イメージクラブ
—

余りのいそがしさに最低でも７本は保証しますので安心!!
◎全額完全日払制。罰金・雑費一切無し。
◎本番・出張・指入れ・バイブ・口内発射・ＳＭ・マニア・変態プレイ等、何も無し。
◎広告等出られる方は、もっともっと優遇!!
池袋イメージクラブ
—

日収両手は確実！(完全日払)
忙しい為収入、プレイ内容は彼方が決められます。安心して働け、絶対稼げます!!
☆罰金・雑費・本番・指入れ・出張・ＳＭ口内発射は一切なし。☆雑誌可の方厚待遇！
☆完全会員制なので客層はバッチリ！
☆面接に来た日から働けます。
池袋 (　　)

業務拡張の為女の子大募集!!
◎真紅のポルシェカブリオレ、西麻布の高級マンション・・・・・貴女の全ての夢が楽々叶います！(自由出勤、アルバイトOK)
◎完全日払 ◎高収入確実!!
(どんな借金もアッという間に返せます)
◎誰にでもできる超カンタンなお仕事です
○モデル、タレント等容姿端麗な方大歓迎
※募集若干名の為定員なりしだい〆切ます。
≪五反田東口前≫
—

夕刊紙に載っているイメクラの募集広告

よ」

彼のお笑いタレントのようなユニークなキャラクター（失礼）は生得のものなのか、それとも長い性風俗での生活によって培われたのか。いずれにしてもこのなごやかさには「異常な」という形容詞をつけたいほどだった。

営業広告はオープンしたての頃、夕刊紙に短期間掲載して以来、出していないという。

法律の枠にない商売

――広告はあまり反響がありませんか？

「小さなスペースで出しても、みんな大手の広告に吸収されちゃうんで経費の無駄ですね。短期決戦で一気に稼ぎたいところは嘘八百書き立てますよ。そりゃ客は、ハードなプレイがしたいんですから。でも、長い目で見ると違う。それよりも、ウチみたいに新規の店や小規模の店はいかにマスコミに載るかでしょう。ウチも多い月には新聞、週刊誌、専門誌、一般誌を合わせて四十社ぐらいの取材に協力してます」

――その反応は？

「写真が載った女のコにもよるけど、一日勝負の新聞で百本くらいの電話が入る。そのうち三十人が来店してくれたこともある。指名された本人が、すべての客をこなせるわけはないので、実際はほかの女のコをお客さんに選んでもらって納得してもらっています」

――夕刊紙の三行広告には、性感マッサージの店がかなり多く見られますが？

「性感の店は療術師の免許でできるという手軽さもあるんです。ただ、性感も含めて、イメージクラブやSMクラブといった業種は許可制度がない、つまり法律の枠にない商売なんです。

法的に見れば、客の前でパンティを脱いだら罪でしょ？　でも、実際は取締りの対象となるのは女子高生の雇用、薬の売買、本番行為の営業といったケースだけですね。社会問題になるようなことさえしなければ容認されているということです。それよりも税務署に届出しているかどうかのほうが問題ですね（笑）」

――マスコミの取材では、どんな記事に反響がありますか？

「体験取材といって、実際に店でやるプレイを記者や編集スタッフのひとりに体験してもらい、その現場をリアルな写真入りで紹介する記事。これだと、女のコのオッパイの柔らかさとか、フェラチオする表情などがわかるということで、読者が女のコと店のプレイ内容を知る有力な決め手になるようです。

ウチの店はできないプレイ内容を記事にしてもらうことはありませんが、よそでは、客を引くために顔射（女のコの顔に射精すること）や口内発射（スキンなしで口の中に射精すること）をやってみせるところもあるようです。先ほどの広告での嘘八百じゃないですけれど、いわば、これも一種の、誇大広告ですね。

ただ、記事も反響がよかったものは、客が何を見て来店してくれたか、聞けばわかるのですが、悪かったものに関しては知る術がない。ウチでは女王様コースもあるのですが、やさしい顔の女のコが女王様として写真に載った時は反応ゼロでしたね（笑）」

セーラー服とひと晩中？

――店の営業内容について詳しく聞かせてもらえますか？

「ウチは、療術師の免許をもって営業しています。営業時間は十三時から二十三時まで。この事務所で女のコを実際に見て選んでもらい、それから一緒にホテルへ行ってもらう。マンションで部屋をいくつにも仕切って営業しているところもありますが、ウチの場合はすぐ近くにホテル街があるのでプレイルームはありません。

プレイ内容は、基本的に『性感ヘルス』をベースにしています。性感マッサージとファッションヘルスの複合プレイです。ローションかパウダーで男性の全身愛撫、相互タッチ、シックスナイン、全身リップ奉仕、前立腺刺激、キス、素股プレイなど……。女のコに着せるコスチュームも選べます。ホテルを使用するので、一緒にお風

オジサンはOLプレイが好きなのだ！

呂に入ってもらっても構いません。この内容でAコースが四十分で一万二千円、Bコースが六十分で一万八千円。Bコースは時間が長く、ゆっくり遊べるということです。

そのほかにバイブレーターを使って女のコにいたずらしたり、男性のアナルを責める浣腸プレイ、SMチックな女王様プレイ、女のコふたりと同時に遊ぶ3Pコースなどもある。男性の嗜好に応じた〝お好みプレイの店〟というポリシーでやってます。A、Bコース以外は追加料金が必要で、ホテル代もお客さん持ちです。

最初は〝オシッコ見学〟などのコースメニューをつくったのですが、あまりインパクトが強いのもマニアックな客が増えて、女のコがいやがるんですね。それに今のコースのほうがシンプルでお客さんにわかりやすい。

まあ、性感といっても、前立腺刺激が目的のお客さんは少ないですね。もともと、性感の店が流行った理由は、女のコのレベルが高かったからなんです。つまり、下着やコスチューム着用のままでも

仕事ができたから、風俗にイマイチ抵抗を感じるようなコでも性感ならできるかもしれないと入店してきたわけです。

　実際に今、お客さんの目当てはどんなプレイができるかより、好みの女のコがいるかどうかですから。ボーナス時期などは十日間続けて同じ女のコを指名したお客さんもいましたよ。それから、ウチの場合は女のコを見て決めてから料金をもらうシステムを採っている。だから好みの女のコが見当たらない場合は帰るお客さんもいます。料金を払ってからだと帰りづらいでしょ。

　そういうふうにお客さんが来やすい雰囲気をつくって、リピーターを増やしていくのがウチのやり方です。ただし、女のコによってはバイブなどのハードなプレイをやらないコもいるので、そこはあらかじめお客さんに「ここまでしかできません」と伝えておきます。

　遊び方は、今、ソフトSMが主流です。女のコにコスチュームを着せて、バイブでいたずらする。そういう小道具類を使いたがるお客さんが多い。客層は渋谷という立地条件もあって、二十代後半から三十代前半のサラリーマンが大半です。

　余談かもしれませんが、バブリーなお客さんが多かった頃は、SMクラブで女王様にいじめられたい男性が多かったんです。でも、今世の中が不景気になると、女のコをいじめたいという客が増え、SMクラブではM女ばかり募集しているようです」

♥サラブレッドたちの夢

——風俗産業に長くかかわってきて、店の営業のやり方や募集で集まってくる女のコについて最近変わったなと思うことは？

「昔は風俗営業でもプライドをもって店づくりをしているオーナーが多かったと思いますね。今の傾向として、経営者が昼の仕事の片手間に小遣い稼ぎするという程度の考えで風俗やるところが増えたんじゃないでしょうか。店長といっても素人に任せてるって感じで、客が何を求めて風俗店に来るのかわかっていない人が多いような気がしますね。

　女のコに関しては、この商売のあり方というか精神面のことを教えるのに苦労します。とくにOLから入ってきたコは、自分がそのままで商品になると思いこんでいる。OLの世界ではブスだって男が酔っぱらって口説くじゃないですか。面接で、「服を脱ぐんですか？」とか「触られるんですか？」「フェラチオは必ずしなきゃいけないんですか？」といったふうに、何にもわかってないコも少なくない。

　それでいて、「時給は？」とか「一日でどれくらい稼げるのか？」でしょう。風俗では誰もが裸になって、フェラチオして、それがスタート地点。価値なんかゼロですよ。自分なりの営業努力をして、初めてそのコなりの商品価値を身につけていくわけです。

　そのへんをわかっているコは伸びますが、わからないコは当然一日で辞めていきます。「マスコミの写真に出れますか？」と聞くと、泣いて帰っていったコもいました。

　初めての女のコには、具体的なサービスの方法をチーママに講習してもらっています。僕の妹なんですが、ストリッパーなどもやっている水木千春です。男が教えるよりもそのほうが受け入れやすいでしょう。

　まあ、女のコの教育に関しては家族的な付き合いをモットーにしてます。日常のコミュニケーションのなかでいろんなことを学びとってほしい、そんな感じでやってます。この世界では男が上という古い慣習が横行していて、経営者は偉そうにしていればいいみたいな態度ですが、ウチでは友だちみたいな付き合いを基本にしたい。でも、友だちだって約束を守らなかったら怒る、そんな関係が理想です。掃除当番とか女のコが自主的に決めてくれましたからね。ただ、女のコたちの恋の悩みにだけは正直いってかかわりたくないですね。いろいろ忠告しても、こちらが悪者にされるだけですから（笑）。

　面接では借金返済に追われているようなコではなく、夢のあるコ

を採りたい。今、文筆活動をしているコやマンガ家志望のコがいるけど、そういうコたちをバックアップしていけるプロダクション的性格をもつ店づくりをしていけたらいいですね」

母親のSMクラブを若い頃から手伝い、自らホストクラブに勤めたこともある伊藤氏。風俗業界で稼ぐことの厳しさは本人自身がいちばんよく知っているに違いない。プロダクション的性格をもつ風俗店経営というのも、たんなる〝きれいごと〟として捉えてはいない。しかし、この業界は、高収入だけを目当てに入店してきた女のコたちのほとんどが一時身を寄せてはどこかへ消えていく世界である。そこをあえて挑む伊藤氏の言葉に、氏自身の夢が重なる。「ウチに残っている女のコはみんなサラブレッドです」という言葉が印象的だった。

（沼清）

援助交際

私が「愛人」について知っている二、三の事柄

援助交際歴二年の美人OLが語る、六本木・高級会員制交際倶楽部のシステムとセックス！

日名子暁（フリーライター）

◇高級会員制交際倶楽部　素敵な女性との出会いの場　OL・女子大生等常時二百名以上在籍！　紳士会員募集!!　六本木××

雑誌、夕刊紙などでときたま見かけるこの種の広告を、通称、〝援助交際〟という。大半のものは男女会員募集となっているが、会費は男性会員のみが徴収されることになっていて、女性会員は無料。おもしろいのは、たいがいの倶楽部の名前に「赤坂」「六本木」の地名がつくことだが、それもそのはず、この高級会員制交際倶楽部、あっさりいってしまえば〝愛人バンク〟。紳士と呼ばれる好色なおじさまに、リッチな生活に憧れる若い女性を世話する、現代版〝お妾さん〟斡旋所なのである。

川合ゆり（仮名）さんは、そんな六本木の某倶楽部に所属し、OL生活のかたわら援助交際を続ける二十四歳。以前は、赤坂のクラブでホステスをしていたこともあるという愛人生活のベテランである。一見、モデルと見違えるほどの容姿をもつ彼女が語る、援助交際ビジネスの実態とは……。

今の事務所は、二年前から。その前は赤坂でホステスしてたから、まあ、その時も愛人のようなことしてましたけど……。いい人だったの。九州で大きな病院の院長をしているとかいって、月に一週間ほどしか東京へ出てこないで。病院の院長といっても、インテリって感じじゃなくて、どちらかというと荒っぽいタイプですけどね。本当の仕事は、医者じゃなくて、不動産とか

そっちのほうだったかもしれないけど、まあ、私はどっちでもよかったから。お客さんとホステスとして知り合って、マンションを借りてくれて、月に三十万円の約束で愛人関係になって。
　一年半くらい続いたのかな、その人とは……。終わりはあっけなかったんですよ。ある日突然、マンションの管理人さんに、「この部屋は解約されましたから」って言われちゃった。彼の東京での連絡先に電話してみてもつながらないし、仕方なくてお店によく一緒に飲みにきてた企画会社の社長さんに連絡したら、「あいつは逃げた」って。「おまえ、あいつにカネを借りてないか？　借りてたら俺に返せよ。百万円でも二百万円でもいいんだ」ですからね。
　ちょうどお店もヒマになったし、二十歳を越してましたしね。まじめにやろうかと、昼間の仕事に変わったんです。OA機器の販売代理店の事務。これでも、商業高校を卒業しているから、経理もできますしね。
　でも、働いてみると、生活できない。給料も手取りで十三、四万円にしかならないし、家賃十万円の中野坂上のワンルームに引っ越してたんで、その家賃を払えば、もう手元に二、三万円しか残らないわけです。ホステスをしていた時期に貯めてたおカネがあったから、食べていけたようなものでしたから。親ですか？　北海道にいるんですよ。家出してきましたからね。

◇☆高級会員制交際倶楽部
素敵な女性との出会の場
OL・女子大生等常時2百名以上在籍!11年の実績と良心的運営を自負しております。
紳士会員募集!!　六本木
03（　　）

◇高級会員制交際倶楽部　12時〜
紳士会員募集　年齢35歳以上
新規女性会員月平均150名以上入会（女性会員入会無料）
但し、水商売と風俗の方や約束事や時間にルーズな方はお断り
倶楽部　六本木
03（　　）　（代）

夕刊紙に見うける高級会員制交際倶楽部の広告

♥モデル経験ありのOL

そんな時にホステス時代の友だちから電話があったんです。「愛人やってみない？　いい事務所があるのよ。マネージャーの話だけでも聞いてみない」って。
　そのマネージャーというのが、今の事務所の代表。代表の本名言うわけにはいかないけど、四十歳は越えていて、けっこうこの世界では有名みたいですよ。「こういう商売をもう十年以上もやっている」って。
　ヤクザとかじゃないですよ。それは、つながりはあるかもしれませんが、本人は芸能界上がりって言ってる。調子はいいけど悪い人じゃない。二年ほどいて、おカネのごまかしはないですからね。
　最初に会って、まず条件を聞いたんです。そしてら、「あんたには一銭のおカネも要求しない」って。つまり、おカネは全部、男性会員が払う仕組みになっているってこと。入会金は男性が十万円で、女性は無料。十

万円というのは、相場よりも高いけど、その分、納得いくまで女性を選べるというのがうちの事務所の売り。

これは、私と交際することになったある会社の社長に聞いたんだけど、入会したら、十人までは女性会員を紹介される。十人のうちからひとりを選べばいい、というシステムだから、入会金は十人との見合料って考えればいいわけよね。

代表の話だと、「うちの女性会員はみんな、街を連れて歩けば、男が振り返るクラスを揃えた保証つき」ですからね。「どんな難しい好みを言う男性会員でも、見合いを二、三回すれば、まず話がまとまる」って。

見合いは、たいがいシティホテルの喫茶室かどこかで待ち合わせをして、食事というコース。その費用はもちろん、男性会員持ち。でも、代表が言うように美女揃いなんだったら、美人とデートしたと思ったら安いものでしょ。

あらかじめ男性会員には好みのタイプを書かせるし、プロフィールの入った女性会員の写真も見せておくんで、話はすぐにまとまりますよ。私の場合は「モデル経験ありのOL」っていう具合。

見合いの時は、事務所の代表か男の社員がついてきて、男性会員が気に入ったら、あとで電話をすることになっている。断る場合も同じ。ただ、うちの事務所は、私たち女性にも拒否権があって、どうしても相手がいやな場合は断ってもいいっていわれている。「あまり、しょっちゅうでは困る」と念を押されますけどね。生理的にいやな人っているじゃないですか。そういうのが断れないと、女性会員も集まらないでしょ。

私も一回だけ、断りを入れたことがある。ホテルの喫茶室で待ち合わせて、食事をしたんだけど、この人すごくて。五十歳くらいのおじさんでしたけど、いきなり、レストランで靴を脱いで、椅子に座っちゃった。「おい、こっちのほうがラクだ。おまえもしないか」ってね。

赤ら顔で、やたらと顔が大きくて、横柄なしゃべり方。最初から苦手なタイプだな、と思っていたけど、おまけに、食事中、ゲップはするし、信じられないことに、プーもしたの。「いやぁ、出もの腫れもの、ところ嫌わずとはよくいったなぁ」だって。

これを見てガマンも限界。もう恥ずかしくて、途中で席を立って帰っちゃった。翌日、事務所に「ひどすぎる。もう猿以下」って電話を入れたら、代表が、「そうか、あいつは誰にも嫌われるんだ。あんたはガマン強いと思っていたけど、しょうがないな。三十過ぎのおばさんを回すよ」ですって。

スポット愛人

でも、こういうのは例外。私は、この二年間で五人の男性会員とつき合いましたけど、いちおう、みんな紳士。医者、会社社長、自営業の人とか……、社会的立場ありますしね。

二年間で五人は多いですか？　今、昔のバブルの頃みたいに長続きする愛人関係は、あんまりないんですよ。むしろ〝スポット〟

といって、定期ではなく、不定期に入ってくるのが多い。
ですから、今の事務所でも一回の関係が基本になってる。援助料は、一回、二万円から。女性に、それぞれランク付けがあって、それによって援助料が違うんです。私の場合は三万円。もっとランクが上の人もいるようですけど、そのへんは代表が全部決めてるから。
わかりやすくいうと、契約が決まった段階で、男性会員は五万円を事務所に払う。この五万円は一年間有効。そのうえで、私の場合なら私に三万円を手渡せばいい。もちろん、ホテル代を含めてデート費用はすべて男性会員持ちですけどね。
要するに、援助料のほかに五万円を払えば、一年間、何人でも女性会員とベッドインできるってこと。
ひとりに決めるのと、複数と付き合うのと、どっちがトクか？　そんなこと考える人いるのかしら？　まあ、私が経験した五人のうち、一回限りのスポットの男性会員はひとりだけ。その人は、神奈川で自動車工場をやってる六十歳過ぎのおじいちゃんだったけど、これからは数をこなすんだって張りきってた。正直にいうと、あのおじいちゃん、やっとできる状態だから、無理だと思いますけどね。
あとの四人と付き合った期間は、平均すると二カ月半。デート回数は、月に四回が平均だから、ひとり十回のベットインかな。回数としては、ちょうどいいんじゃないですか。そのくらいの回数が、慣れてきて、刺激が足りなくなる頃だから……。
いちばん長かったのは、四カ月続いた四十代の自営業の人。コンピュータ関係の会

社をやってるって言ってたけど、この人が、四十代なのに〝おたく〟なの。ホテルにいろんな種類の裏ビデオを持ち込んで、それをじっくり見て、この通りにしようというタイプ。もちろん、奥さんと子供もいて、その写真を見せたりするの。性格は悪くないんだけど、常識がないんです。食事をしようと言っても、「ビデオ見ながらがいいんじゃないか」とコンビニからお弁当を買ってくるとか……、女性の扱いをまるで知らない。それでいて、私が旅行したいと言えば、平気で北海道に連れて行ってくれる。もちろん、旅行する際も、一日三万円計算ですからね。

おカネの払いはよかったんで、もうちょっとつき合ってもいいかって思ってたんですけど、だんだん、おたくがエスカレートしてきて。「ベッドインをビデオに撮ろう」とか、「もうひとり女性会員を呼んで、3Pをビデオに」とか……。とにかく、ビデオ、ビデオなの。「そんなにビデオが好きなら、ビデオとやんな」ってタンカ切ったら、そのあと、連絡がなかったですね。

そう、打ち切りの場合は、男性会員から事務所に連絡が行くシステム。その後、事務所から女性会員に連絡があって、「先方が、もうやめにしようと言っている」と言ってくるわけです。男性会員は、代表から事情も聞かれるようだけど、私たち女性会員にはビジネスライク。男と女のことだから、聞いたってしょうがないと思っているのと、女性会員は次に回したほうがおカネになるからでしょ。

複数の男性会員と付き合う女性会員ですか？　私の場合はしないけど、それはどうかな。事務所も信用問題だから、それはさせないと思うけど……。ただ、一度、「一週間後にホテルでデートつきのパーティがあるんで、五万円払うから出席してくれないか」って言ってきたことあったんです。都合がつかなかったのと、「モロ売」っぽかったので、断りましたけど、ああいうパーティもやっていると思いますね。私はそこまでは……、ね。あくまでも、割のいいアルバイトだと思っているから。

今の相手？　五十歳過ぎのお医者さんですね。千葉で病院をやっている。ええ、おとなしい人。奥さんが怖いらしくて、「午後十時が門限なんだ」とか言って、六時頃会って、そそくさ食事もして、慌ただしくベッドインして、九時を過ぎると、車で帰っていく。まだ一カ月の付き合いですけど、あんな調子で楽しいのかしら。

いつまでこのアルバイトを続けようかな、とは思いますよ。もう、二十四歳といい年ですからね。会社では、真剣にプロポーズしてくれる年上の人もいますしね。ときどき、もういいかな、って気持ちにはなりますね。貯めたおカネですか？　けっこう使ってるんで、二年間で五百万円ぐらいですかね。「せめて、一千万円くらいは」と思いますけど、このペースでいくと、あと二年か。ちょっと長いですよね。

主婦代行・出張ホスト・国際結婚紹介・出張マッサージ

淫らな家政婦、親身になってつくします

「家事手伝い、そしてセックス」よろず引受けの〝淫らな家政婦〟から出張ホスト、男女交際クラブ、〝男と男のオイルマッサージ〟まで。夕刊紙の三行広告を彩る、謎の性の隙間産業！

夏原 武（フリーライター）

夕刊スポーツ紙には、他では見ることのできないユニークでうさん臭く、好奇心をそそられる広告が、多数載っている。かつては裏ビデオの広告が多かったものの、取締りが厳しくなってからは、業種もさまざま。だが、なかでも目を引くのは、やはり性産業の広告だろう。あからさまに売春を匂わせているものから、一見しただけではそうとは思えないものまで、まるで社会の縮図を見るような楽しみがある。人間の根源的欲望に根差したもっとも古い職業、今その実態はどうなっているのだろうか。

炊事、洗濯、家事、セックス♡

最近でこそあまり見かけなくなったが、なんとも不思議な三行広告にこんなものがあった。「家政婦・家事手伝い、親身になってあなたにつくします」。一見すると当たり前の人材派遣業や家政婦協会といった感じだが、これもれっきとした性産業。アダルトビデオではないが「淫らな家政婦」というわけだ。

五年ほど前までこの家事代行業（？）を経営し、現在では別の性産業に従事しているA氏と、実際にこのフーゾクを利用したことのあるB氏は興味深い話をしてくれた。

一日出張

単身赴任の方!!　独身の方!!　選べます　☆5時間（夜3時間）3万円　☆上品な女性がひとときのお相手を新婚気分で

性会
女の
むり
求ど
☆み

かつて夕刊紙のフーゾク欄に見られた家事手伝いの広告
（編集部作成）

「(広告を出すのは)東京の場合は『内外タイムス』とか『レジャーニュース』ですね。広告料だけじゃなくて、『東京スポーツ』なんかはあんまりねえ。利用する人もわかっているから、だいたいこのへんに出しとけば問題ないんですよ。ええ、私はいちばん多い時で十五人の女性を扱ってました。売春? さあどうでしょうねえ、私としてはあくまでも、家事手伝いをしてくれる女性を紹介するだけですから。厳密にいえば法律に触れるんでしょうけど、その筋からのナニってのはなかったですね。女性ですか? 主婦の方もいらっしゃいましたし、離婚された方、OLさん、保母さん、看護婦さんとまあさまざまでしたねえ。今のように熟女ブームじゃなかったですけど、年齢は高いですよ。当時はデートクラブが十代後半から二十代前半でしたからね、それよりは。私のところでは紹介料というかたちで一万円だけいただいてました。いや、当初は三万円でそこから女性に渡すようにしてたんですけどね、これだと売春防止法に引っかかるっていわれましてね。それでそれからは純然たる紹介料にしたんですよ。ま、ソープの入場料みたいなものですか、あとは女性とお客さんの話になりますから」

A氏は五十歳をひとつふたつ超えたといった感じの温厚そうな人物。語り口もソフトで、自ら「筋者はきらいです」と言っていたが、良心的(というのもおかしいが)な方法で女性を使っていたようだ。元々は小さな輸入会社をやっていたそうだが、「個人輸入などのあおりを受けて」倒産してしまい、先輩のツテを頼って働くようになったのが性産業に入るキッカケだという。

「お客さんですか。そうですね、普通のデートクラブのようなドライな関係はいやだという方が多かったですよ。紹介したBさんに聞いてもらえばよくわかりますよ。ま、だいたい電話されてきても、『感じのいい人を』とか、『親切な人を』と注文されますね。おかしかったのは、本当に家事をやってくれるんですか、という質問がいちばん多かったことです。もちろん、やりますよ。掃除・洗濯・料理までね。その分は紹介料のなかに入ってますから。そうそう、ある時、かなりご年配の方から電話がありまして、長期で頼めないかと言われたんです。勘違いされてるんじゃないかな、と思いましたよ。普通の家政婦協会のようにね。でも、話を聞いているとどうも違うらしい。遠慮がちにですけど、ほかの事もしてくれるのか、とおっしゃるんですよ(笑)。でまあ、ウチではいちばん年かさがいっている女性を行かせてみたんですが、一人暮らしのご老人でしてね。年金のほかにいくばくかの蓄えがあるということでした。で、彼女が帰ってくると、もうみんな興味津々。あっちはどうだったのか、と事務所中大騒ぎでした(笑)。ま、予想通りといいますか、行為はできなかったそうですが、彼女を横に寝かせて触ったり触らせたりしていたということで。最後は寝ちゃったというんですから(笑)。『かわいいおじいちゃん』と彼女は言ってましたねえ。半年ほど専属で行かせました」

「独居老人の介護をしたようなものです」とA氏は苦笑していた。
「どうしてやめたか、ですか？　うーん。どうしてですかねえ。商売はうまくいってたんです。簡単にいうと女性たちの問題です。ここ数年でもっと簡単に稼げる場所が増えましたからねえ。同じ金額を稼ぐならできるだけ楽なほうがいいんでしょう。それと、お客さんのほうも直接的な広告のほうに流れたようです。今でもやっている人間はいるかもしれませんが、私はもういいですね。今ですか？　ははは。ホテトルとファッションのほうに出資してます。自己矛盾ですね、これじゃ（笑）」

illustration ▶安芸良

さて、実際に利用していたB氏の話も聞いてみよう。
「ええ、最初はデートクラブっていうんですか、自宅出張しますってのを利用してたんですよ。でも、どうも〝お仕事〟って感じの女の子ばっかりでしょ。脱いで触ってシャブって入れて、『はい、おカネ』（笑）みたいなのがいやでね」
B氏は三十代前半。独身でスーパーマーケットの主任をしている。一度離婚経験があるという。
「女房みたいなものを求めていた、ですか？　どうですかねえ。ただ、何かこうセックスだけじゃなくて、もう少し欲しかった。でも面倒なのはいやだから普通の恋愛はダメなんですよ。勝手な理屈ですけど、おカネで心も買いたいと思ってたんでしょう。まあ、私に限らずでしょうけど、こういう形態で女性を求めるとひとりの人と長くつき合うようになりますね。いちいち同じことを話すのもいやですから。おもしろいのは、セックスはもちろんするんですけ

ど、日によっては一緒に食事をして終わりとか、入浴して終わりなんてこともあるんですよ。週に多くて二回でしたけど。私のところに来てくれてた人も離婚経験がありましたから気が合いましたね。最近は、あまり遊んでません。〝お仕事〟というのばかりですから」

下半身処理つきの家政婦などというのは、男にとっては理想的な部分もある。そこをうまくついた隙間産業というべきなのか。

出張ホスト急募　本日仕事あり

一時期新聞紙上やテレビのニュースなどでも話題になった「出張ホスト詐欺」。あれだけ大きく扱われてもいまだに被害者は増えつづけているし、なくなっていない。ただ、一度に多額の金銭を騙し取るといったタイプはさすがに鳴りを潜めているし、引っかかる人も少なくなっているようだ。入会金五十万円とか、サクラのソープ嬢を客に仕立てて「年間契約したいと言っているから保証金五百万円」といった例のアレである。では、今行なわれているのはどのようなタイプなのだろうか。

前もって言っておくが、「出張ホスト」にもホンモノがある。世の中には男性を買いたいと思っている女性もいるわけで、かつて新宿には女性用ソープランドもあった。もっともこれは男性の肉体的限界によってあえなく潰れたが。

ホンモノの出張ホストはデートクラブ同様にお客の連絡により赴くことになる。ただし、人選は厳しい。男性の場合はデート嬢をチェンジする人は稀だし、我慢してしまうことが多いので不美人なデート嬢もいる。だが、女性はそういう遠慮はしないので、容姿が整っていなくてはまずダメだ。そのため、経営側も人選は慎重に行なうし、ホストクラブでも充分に通用するような人間だけを採用する。また、年齢制限もあり通常は二十代となっている。

と、この現実を踏まえて夕刊紙の広告を見ていただくとすぐにわかる。「出張ホスト急募。容姿・年齢不問。服装自由。本日仕事あり」などとあればまず間違いなくニセモノだ。容姿を問わない女性はいないし、年齢を指定しない客もいない。これも経営している人間に話を聞くことができた。C氏としておこう。話を聞いたのは新宿繁華街のワンルームマンション。ここが事務所になっている。

「システム？　いいですよ。困りませんよ、いくら書いたって。だって新聞であれだけやったってウチには毎日来るからね、ホスト希望が（笑）。ええとね、まずは電話をもらうでしょ、『新聞を見たんですが』って。向こうから聞いてくることは一緒でね、『今日から仕事あるってホントですか』とか、『服装は自由でいいんですか』ってね。だから『はいはい、今日からありますよ。はい、自由ですよ』って。だって、どうせウソなんだからどうでもいいでしょ（笑）。ただ、ひとつ警戒しているのは、警察の連中。だから、こっちに来させる時には注意してるよ。まずは新宿駅から電話させて、次の場

所を指定するわけ。かりに風林会館とでもしとこうか。で、そこからまた電話させて、さらに『あと十五分してから来てくれ』とか言うんだ。ジラしてるわけじゃなくて、その間に相方に様子を探らせるんだ。ま、大丈夫となれば連絡があるからね。来たらまずはシステムの紹介。ニコニコしながら、立て板に水でやるんだ。『連絡方法は毎日この時間帯に電話してくれ。その時に指名の有無を伝える。デートが終わったら、おカネをもらってそのうちの一万五千円は二回目までは持参すること。以降は銀行振込みでかまわない』とね。このあたりを流暢にやらないと疑われるからね。で、次が写真撮影ね。ポラロイドカメラでバストアップと全身を撮る。もちろん、住所・氏名・電話番号なんかも書いてもらう。最後の止めが女性のファイル。ズラリと名前が並んだリストをさりげなく見せるんだ。名前の横には意味ありげな記号を書きこんだりしてね。どういうリストかってね、それは何でもいいの。ウチで使ってるのはある化粧品

会社のセールスから買ったやつだから(笑)。信用させるには充分だよ」

　まさに立て板に水。C氏の話はよどみなく相手を信じさせる力がある。入会料が三万円と手頃なのも被害者を続出させている原因かもしれない。C氏は暴力団員ではないが、商売をするにあたってはしかるべき組織に上納金を払っているという。トラブル対策でもあるようだ。

「『本日仕事あり』ってのをどうするか不思議でしょ(笑)。これはね、自分は騙されないぞと思っている人に限って『今日からお願いします』って言うのね。で、『はい、わかりました』と言うと信じちゃうんだな。そんなの簡単。あとは、いったん家に帰ってもらう時もあるし、夜遅い時はここから直行してもらうの。場所はいろいろ。東急文化村地下のレストランとか、ホテルのレストランとかね。ウチはよくセンチュリー・ハイアットとか使うけど。で、『七時半にどこそこで、なにがしという女性と待ち合わせてくれ。あなたの特徴は伝えておくから』と言って行かせるの。もちろん、女性は来ないわな、いないんだから、そんな人(笑)。ま、一時間半くらい放っておいてこっちから電話して呼び出すの。『たいへん申し訳ないけど、お客様の都合で今日はキャンセルになった』とか、『あなたはお客様の好みに合わないようだ』とかね。たいがいの人はガッカリしながらも納得する。なかには話が違うとか怒る人もいるから、そういう時には『この穴埋めとして相手の女性があなたを近日必ず指名すると言っている』とか、『優先的に仕事を回すから』と言えばだいたい大丈夫。それでも怒ってここに来る人もいるけど、ま、そういう時にはそういう時で……。絵に描いたようなパターンが待っているわけ(笑)」

　なんとも呆れるほど単純でいい加減な方法。しかし、それでも希望者はあとを絶たないという。げんに話を聞いている間にも電話は次々とかかってきていた。留守番電話から聞こえる声はこれから被害者となる人たちのものだ。

「訴えられる?　まさか。たかが三万円だよ。みっともなくて言えないんじゃないの、普通。それに言い訳はいくらでもできるのよ。電話がかかってきても『指名がない』と言えばそれまでだしね。『相手が気にいらない』と言われれば反論のしようがないでしょ。『絶対に仕事がある』と言ったなんてのは水掛け論になるだけ」

　こうなると、引っかからないことが肝要であって引っかかった場合には自分の愚かさを知るしかないような気がする。授業料

(本文と直接の関係はありません)

としては致命的でないのが救いかもしれない。

男女交際クラブのオイシイ経営者

セックス関係の広告で近年増えているのが、男女交際クラブ。これも種類がいくつかある。セックスを目的として男性会員に女性会員を紹介するタイプ。国際結婚をメインにしているタイプ。クラブのノウハウを売るクラブ。これも実例で見ていこう。

飯田橋にある男女交際クラブIは良心的なクラブとして知られている。入会金一万五千円、他には何も必要としない。ここはおもしろいことに、経営者の娘が普通の結婚紹介も斡旋している。不思議な感じがするが、こういう父娘（ホンモノかどうかはわからないが）もいるのかもしれない。

さて、ここでは経営者自身が希望者と面談、人物を見極めたうえで身分証明書の呈示を求めて登録を行なう。どこの誰か、を確かめることが第一条件で、これを要求されない場合は注意が必要だ。次に、希望の女性のタイプを聞き名簿に当たってくれる。その日すぐ、ということはまずないが——これも本物であればあるほどそうだ——数日後には連絡がある。女性との交際はいっさい自由だが、それだけにいきなりセックスができるとも限らない。あくまでも交際の進展次第ということだ。

ここを利用していたD氏は離婚をしたという女性二人と交際した。

「最初の人は横浜の女性でして、私が先方の指定する場所まで赴きました。熟女で優しい人、と希望したのですが、その通りでしたね。喫茶店で話したあと、彼女がレス

いま最もナウイ熟女との交際

リッチでハイソサエティな女性と交際してみませんか？金脈・人脈の欲しい男性 or 夢を実現したい男性大歓迎！デートの際の男性負担はありません。全国各地の18～60才位迄の男性募集。

♥女性会員は20才後半～40才後半位までのキャリアウーマン、社長夫人等の経済的に恵まれた高級婦人が主流です。

案内書は好みのタイプを書いて下記までお申し込み下さい。男性名にて密送致します。03(　　)

〒　東京都

ビル

SEXフレンド紹介

女性のみで運営している交際クラブです。女性ならではの特別ルートと効率的な紹介システムで満足度100％。ズバリ割り切った交際を希望される全国男性の方、是非私達グループにご参加下さい。（金銭目的の女性はおりません）

⦿案内書別社名密送

〒　東京都

会まで

雑誌でよく見る男女交際を謳う広告（本文と直接の関係はありません）

トランへ案内してくれ最後にはナイトクラブに行きましたか。全部相手持ちです。名刺には社長とありましたね。こういうところに登録している女性には見えなかったんですが、ダンスを踊ると急に身体を押しつけてきたりして（笑）。ま、なるようになりましたね。おもしろかったというかちょっと不気味だったのが二人目。こちらも容姿などは問題なかったのですが、一種の男性恐怖症らしくて、経営者のIさんはおもしろいと言ったけどちょっと恐かったですね。毎日電話してきてはちょっと電波がかったことを言うし（笑）。いざベッドインしても、身体が震えていたりねえ。でも、ま、オイシイ思いをしたことになるんですか」

　女性は表立って風俗などで欲望を処理するのは難しいし、ホストクラブは高額で時間帯も限られている。信用できる経営者がいればこうしたシステムはありがたいのかもしれない。会ってみていやなら連絡しなければ済むわけで、間に入っているクラブが障壁になって守ってくれるわけだ。

◎サイドビジネスに最適
男性交際ビジネス開業者募集!!
(株)（　　）
夢の（在宅ビジネス）は
専業副業男女交際経営者募集
又030

クラブ経営のノウハウを売る広告

だが、こうした男女交際クラブはそんな良心的なものばかりではない。なかには、高額の入会金を払い入会手続きはとったものの、以後梨の礫のもの、たしかに紹介はしてくれるものの、驚くような不美人がやってくるなどというものもある。どうしてもいいクラブに入りたければ授業料を払う必要があるだろう。クラブ経営者によれば、クラブは経営するのがいちばんだそうで、美人などは全部自分たちでいただくのだそうだ。ただし、ノウハウを教えますというのは「カネの儲かる方法教えます」と同じなので信じないほうがいいだろうとのこと。

国際結婚の紹介広告も多いが、今回、斡旋業者をつかまえることはできなかった。したがって経営サイドの話は紹介できないのだが、韓国女性と偽装結婚をしている人の話を聞くことができた。

「韓国女と結婚した話か。どこから聞いてきたんだか知らねえけど、よく知ってやがるな。あれは仕事なんだよ。だからさ、向こうにこっち(日本)に来て働きたいってのがいるだろ。でも日本の場合には入管とかうるさいからな、結婚するのがいちばんいいわけよ。俺の場合はまあこういう人間だから戸籍なんか汚れようがどうしようがいいんだ。それよりカネだよ。普通は五十万円くらいじゃないか。間に入ってるやつらは三百万円くらいもらってるって話だな」

新宿の某暴力団に所属するS氏の話だ。彼は妻子があったにもかかわらず、形式上の離婚までして外国人と結婚して利益を得ている。彼の話では国際結婚の斡旋はまともにやっても利益は大きいという。まじめなところはフィリピン女性などを紹介しているらしい。韓国女性を紹介するところは、すべてではないが偽装結婚というのが多い。中国女性にいたっては偽装でないものを探すほうが難しいのだそうだ。まともに日本でやっていこうという外国人女性は少ないという。つまりは合法的渡航の一手段として結婚がある、とまでいうのだ。すでに、テレビ報道などでも結婚をしたものの花嫁が逃げてしまったり、性交渉を拒みつづけるなどといった報告がされている。組織的に女性を日本に送りこみ、受け入れるシステムとして結婚が利用されているにすぎないのだろうか。

オイル・マッサージ 男と男 ♡

最後に取材したのは出張オイル・マッサージだ。これまた近年増加したもので、マンションの郵便受けなどにデートクラブのチラシと一緒に投げこまれているのは誰もが知っている。新聞広告にもこの手の掲載は多い。

これにもさまざまなウラがある。マッサージといいながら本番にまで及ぶ、などというのは当然として、女性が女性のマッサ

池袋初!!男と男のイメージクラブ。選べる好青年多数。気軽問合OK池袋（　　　）
▽男&男性感マッサージ7千学5千（　　　）
女性の方に全身オイル性感と性感ソフトマッサージ・男性マ師が出張します・
▽性感男と男オイル60分1万カップル可 出張専門池袋（　　　）

男同士の性感マッサージ広告もかなり増えている

ージ師を呼んだり、逆に男性が男性を呼ぶなどということもあるのだ。まじめにマッサージをやっている方々にとっては混同されやすく迷惑な話だ。

大学生のK君は端正な顔立ちでスポーツマン。いかにもモテそうなのだが、熟女好みというからわからない。彼は、スポーツ紙で見つけた「マッサージ募集」に応募、年上の女性の部屋に呼ばれてマッサージすることを夢見ていたと言う。

「いやあ、恥かしいなあ。だって、男性マッサージでオイル・パウダーって書いてあれば相手は女性だと思うじゃないですか、普通。面接の時にもそう言われたしね。練習ですか。そういうのはとくになかったですね。簡単な説明でオイルのつけ方とかは聞きましたけど。で、最初に行かされたのが入って三日目だったかなあ。女性のひとり暮らしだっていうから、喜んで行ったんですよ。そしたら、これが女性は女性なんだけど、もうお婆さんに近いんです（笑）。でもまあ、仕事ですから言われたようにやったんですけど、途中で気持ち悪くなりました。あんな年になってもねえ……。でも、まだいいほうなんですよ。それからしばらくして行かされたのは男ですもの（笑）。倍の日当をくれると言うから行ったんですけど、やめとけばよかったなって。五十歳くらいの人で単身赴任なんです。ひゃー、とか思ったけど、まあとりあえず身体をマッサージしたんですよ。背中をひととおり揉んで上を向いてもらったら、立ってるんです（笑）。いやぁ、まいりました。そこもマッサージしてくれって言われたんですけど、さすがにできませんでした。そうしたらその人が怒っちゃって、事務所に電話されてクビです。あとで聞いたら、女性からの依頼でいいやつは事務所の経営者とか、責任者みたいな人が行くんですってね。ホスト募集という広告で行ってみたらホモ専門だった、というのと同じですよ（笑）」

さて、さまざまな性風俗について経営者・利用者・従業員などから話を聞いてきたが、どう思われただろうか。悪質ともいえる詐欺まがいもあれば、やってみたいな、と思わせるものもある。人間というのはしたたかだな、とも思えるし、女性も同様に欲望処理に困っているということもわかった。根源的な欲望に応えているだけあって、おもしろくもあり、身につまされることも多々あった気がする。だが、ここでひとつ言えるのは、この手の広告は話半分と考えたほうがいいし、世の中そんなにオイシイ話はない、ということだ。まだまだおもしろい産業はあると思うが、それはまた別の機会に。

PART 2

五〇〇万円迄、他店で借入れのある方もOK

街金

正しい金融広告の読み方

紹介屋、「他店で借入れのある方も歓迎！」の街金から消費者金融、風俗ローン（レディースローン）、会社売買まで。裏金融をわが庭とするプロ中のプロが解説する、現代金融のウラ知識！

日名子暁（フリーライター）

最近、都内の盛り場では、電柱や壁に貼られているこの種のビラ（左ページ）が目につく。内容をすべて信用すれば、おカネの用立てから、浮気調査、詐欺・脅迫の対策まで、よろずトラブル引受けの現代版お助けマンなわけだが、まさか、こんなビラ一枚への連絡でこの手のトラブルが解決するとは思えない。とはいえ、ビラといってもいちおう広告をしている以上は、なんらかのかたちでトラブル処理に関わっているはずだ。ビラに記載されている電話番号にダイヤルしてみた。

「もしもし」

「もしもし」

「もしもし」

どうも、最初から様子がおかしい。普通なら、まず会社名を名乗るはずなのに、無言である。

「えーと、××信用さんですか？」

「そうですが……、何か？」

とりあえず、ビラの第一項にある「急場の資金作り」でお願いしたいことがある、と切りだすと、間髪を入れずに、

「あんた、サラ金にいくら借りてる？」

「いや、サラ金に借りてるわけじゃなくて……」

「いくら借りてんのよ。まず、それからだよ。えっ、いくらだい」

「ですから、そういうことを含めてお会いしてお話できればと……。こちらから、そちらの会社に出向きますので」

「わかんない人だねぇ。だから、サラ金からいくら借りてるんだ、と言ってるだろう。

話はそれからだ。答えろよ！」
これではまるで脅迫だ。よほど切羽詰まった事情でも抱えていないかぎり、とても相談事などできたものではない。とはいえ、彼らが通常、このスタイルで商売をしているには違いあるまい。世の中、たしかに切羽詰まった人もいる。しかし、明日支払わねばならない手形もなく、サラ金に追われてもいない私としては、これ以上、正面からの取材は難しい。抜群の演技力でもあれば、うまいこと丸めこめるかもしれないが、あいにくというべきか、そんな特技はもちあわせてはいない。
しかたがないので、モチはモチ屋だと、

困った時の駆け込み寺!!
トラブル解決

☆☆

1）金融全般
★急場の資金作り、大ロ一本化、サラ金地獄、etc。

2）調査全般
★素行調査・身元調査・浮気調査・自己調査・尾行
携帯電話、ポケベル、電話等から相手の住所調査。

3）不良債権でお困りの方
★手形、小切手・個人的貸し借り・お店の売り掛け
etc。

4）個人的お悩み
★契約トラブル・詐欺・三角関係・恋愛・脅迫
ボディーガードetc。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆
☆当社は皆様がお困りの事、自分で解決できない事を☆
☆親身になって請け負いそして解決します。どんな事☆
☆でも結構ですのでお気軽にお電話下さい。☆
☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

03－5　　－
ゴ

信用

街の電柱で見かけた謎の広告

都内で七軒の金融業を営む山口雄二（仮名・五十二歳）氏のところへ、このビラを持ちこんで、解読してもらうことにした。
山口氏の営む金融業は、いわゆる「街金」と呼ばれる営業形態。法定金利の上限などどこ吹く風と、十日で一割「トイチ」常識の高金利。昔風にいえば、「高利貸し」である。当然、裏金融、闇金融については、わが庭のごとく詳しい。「困った時の駆け込み寺!! トラブル解決」のこのビラを見て、山口氏はこう解説をしてくれた——。

紹介屋

「これは〝紹介屋〟だよ。ウチの社員なんかも、アルバイトでやってるよ。ウチみたいに、事務所を構えられない連中がやっている共同事業というか、まあ小遣い稼ぎだね。
貸し机を借りて、ビラを刷って、それを手分けして盛り場にベタベタ貼って交替で電話番を務めるか、自分の女を電話番代わりにして話をさせて、客が電話してくるの

を待つわけだ。だから、このビラにあるように、金融から調査、詐欺、三角関係、恋愛、ボディガードなんて、何でもズラズラと書きこんで、間口を広げておく。実際に調査の依頼がきたらどうするかって？　そんなもん、手数料取って探偵社に頼めばいい。詐欺、三角関係、恋愛にボディガードだって？　このビラを見てそんなこと頼む奴がいると思うの？

狙いは金融。ビラをよく見てごらん。全部、カネで解決できるものばかりだろう。『紹介屋』は、客が電話をかけてきたら、何んでもいいからそいつをつかまえようとするの。電話で相手にされなかった？　そりゃあ、相手が本当に困っているかどうかは、電話で様子を聞けば、すぐわかる。そもそも、よほど切羽詰まってないと、こんなビラ一枚で電話をかけてこない。だから、普通の商売のように親切になんて応対する必要はないの。ズバリ、カネがどれくらい必要か。借金はどのくらいあるのか、それを聞く。そんなのに答えられないような奴は、最初から電話してこないし、相手にしてないんだ。

会うのは、都内の『ルノアール』とかの有名な喫茶店。紹介屋は事務所がないからな。しかも、有名な喫茶店のあるところには、必ず近所に、ウチのような街金の事務所があるから便利だろう。ちゃんと自分が金主になれるようなら、紹介屋なんてやらないよ。

客に会ったら、まずは、『とりあえずいくら必要なんだ』と聞きだして、かりに五十万円としようか。そこで紹介屋は、その喫茶店から近くて五十万円を貸してくれそうな街金の事務所はどこかと、瞬時に考える。いや、客に会う前に、そのくらいは考えてるな。そうして客を、さも自分のところに行くように、街金の事務所のあるビルまで案内するの。もちろん、喫茶店から事務所には電話を入れてあるよ。で、「俺はちょっと用があるが、話は全部ついてる」と客をひとりで事務所に入れるんだ。

街金の事務所は、住民票、印鑑証明、身分証明書で客の確認をして、通常の手続きを行なう。ウチではこれを三点セットと呼んでいるが、この三点を用意できない客には、ウチの事務所では基本的に貸さない。さっき言ったように、ウチの社員がアルバイトで紹介屋をやっているけど、そいつが、そのアルバイトで客を連れてくる場合も、この三点セットを用意しないとダメ。これはハッキリしている。社員がガタガタ言ったら、「おまえが責任取るのか」と怒鳴って終わりだな。もっとも、現実にそういう社員はいないけどね。責任が取れるわけがないもの。今、ウチの金利は十日に三割の「トサン」が原則。客の足元を見て、十日に五割の「トゴ」だって取る。

メチャクチャ高い？　当たり前じゃないの。ウチみたいな街金は、どこも相手にしないような不良債務者を相手にしているんだから。そのくらい金利を取って当然。いやなら、よそへどうぞ、だよ。だから、ウチの事務所で五十万円を貸せば、「トサン」として、十日分の利息を前引きして、現金

三十五万円を渡す。これでも、仲間のうちでは良心的なほうだよ。よそでは、そのほかに、やれ書類作成料だとか、確認連絡費だとか、ワケのわからないカネを万単位で取るのもいるんだから。

客がウチの事務所を出てビルの入口に行くと、そこに紹介屋が待ち構えている。「お客さん」と手を出して、その客の手にした現金三十五万円から紹介手数料を取る。紹介料は、借金の額面の二〇～三〇%。かりに二〇%とすれば、五十万円のうち十万円が紹介屋の懐に入るということになる。つまり、その客は五十万円借りたはずなのに、手元に残る現金は二十五万円という計算。いくらなんでも、あこぎすぎる？　そう思ったら、借りなければいい。

でも現実に、ウチの仕事は当然として、紹介屋だって商売として成り立っているんだ。あんたたちにはわからないほどカネに切羽詰まった人たちが、世間にはいくらでもいるということ。

それに世間は広いからね、ウチにだってそんな切羽詰まっているとは思えない連中だって借りに来ることだってある。ウチの事務所で三点セットを要求しない客。身分証明書だけで充分な客っていうのもいるの。たとえば、官庁とか一流企業の社員。そういう連中が、本当に街金に来るかって？　来るんだよ。ウチの事務所の上得意にだって、都庁の職員もいれば、一流企業の社員もいる。なぜって、こちらに聞かれたって答えようがないよ。もちろん、紹介屋経由じゃない、ウチの事務所にじかに来るんだ。たぶん、バクチか女にでも使っているんだろうが、そんなことこちらには関係ないもんな。

こちらはきちんと返済してくれれば、それでいい。しかも事実、そういう連中はちゃんと返してくる。金利の安いカードローンだってあるだろうし、大手の消費者金融に行ってもいいだろうに、わざわざウチの事務所に来る。まあ、カードローンや消費者金融で借りると、職場とか女房に具合が悪いことでもあるんだろうよ。

そういう客ばかりならどんなに楽かと思うが、世の中、そうそう変わった奴ばかりじゃない。まあ、そんな例外を除けば、ウチの事務所に来るのは、どれもこれも、よそで目一杯借りているいわくつきばかり。

そこで、いかにこげつきを出さないかが、この商売のポイントになってくる。もちろん、ウチの仲間にはヤクザ金融もいるよ。ああいうところは、金融知識はともかく、とにかく取り立てに自信をもっているから、けっこう伸びているな。ああ、ウチだって、取り立てには自信があるね。じゃなければ、ここ二年で事務所の数を倍にはできないよ」

金融広告のウラ知識

件の広告の業者が、どうやら「紹介屋」という金融ブローカーであることはわかったが、せっかくのことでもあり、この際でもある。山口氏に手持ちの夕刊紙・スポーツ新聞をもとに、『金融広告の正しい読み

方』を説明してもらった。
「広告は、どの新聞に載せるかで客の喰いつきが違うんだ。街金の広告は、一般紙には掲載されないからスポーツ紙、夕刊紙が対象になるが、そのなかでもっとも反響が大きいのが『日刊スポーツ』。理由はわからないけど、ウチの事務所だけじゃなくて、他の仲間に聞いてもそうだと言うから、不思議だよ。
　このいちばん小さい二行広告をA群とし

①
お金
★★即日現金★★ 0120(XX)XXXX △野
②
ご融資
します保証人不要 ○○○年金立替 (XXXX)XXXX
③
◎出します
自社貸付 ○○○○ XXXX XXXX
④
開店
OPENく 一秒でも速く ○○○○ (XXXX)XXXX
⑤
今日
TEL受付 即現金 (XXXX)XXXX 自社貸△△田 新店○○○

A群

ようか。右から①〜⑤とするね。これは全部、さっき言った紹介屋。ただし、この中で③と⑤は「自社貸付」とある。この自社貸付ってのは、紹介じゃなくて自前で貸しますよという意味。じゃあ、③の店が安心かというと、所詮、広告は看板だからね。看板に偽りがある可能性が強い。このA群の店は金利も書いてないし、連れていかれ

①
新店OPEN
融資中
―スピードキャッシング―
●●●クレジット!!
(XXXX)XXXX
○○駅前 都○XXXXX

②
50万迄即融資!!
他店貸入ある方、あきらめず電話相談
◆1〜60回5年以内、自由返済可能
◆年利24.4〜36.5%(遅同)
◆保険証、身分証明書必要です
都(X)XXXX号
●●クレジット
(XXXX)XXXX

B群

るのは「トサン」だよ。
　次が枠つきのB群。
　この①②ともにウチの事務所と同業。あんたたちのいう「高利貸し」だ。①は、金利はむろんのこと、きれいさっぱり何も条件を書いてない。②は、金利は書いてあるが、「他店借入ある方あきらめず電話相談」とあるところがミソ。他店での借入が多い客っていうのは、当然、こげつく可能性が高いっていうこと。こういう客が来ると、他店の借入をまとめさせて、一括して貸すわけ。そんな不良客に一括して貸すのは危ないだろうと考えるのが素人で、取り立てに自信があれば、まとめさせて、ガバッと利息を取るほうが効率がいい。
　もちろん、どんな客でもそうするわけじゃない。とりあえず会ってみて、親戚とか親兄弟とかの家庭環境や仕事の内容を聞いて、これはいけると踏んだら、借金を一括まとめて貸してやる。いけるかどうかの判断は、こればかりは勘。ウチの場合で言うなら、タクシーの運転手を含めて、自営業

①
★OPEN★
50万迄即融資
◆相談◆
他断られた方
自社貸付・36回
迄自由返済遅同
年15〜39.69%
……新橋
(株)○×信販
(××××)××××
都知事(1)×××××

②
◎あなたの誠意に融資
簡単さが大好評!!◎
◇10万〜50万◇
身分証一点※職種不問
年39.96%36回払・遅同
すぐ電話を
レディースローン好評!!
不動産・車大口融資可
独自審査！　秘密厳守
◇現状ご相談下さい◇
△△駅1分　都②×××××
■■■ファイナンス
03(××××)××××

③
自社貸付
☆30万迄即決!!
○独自・簡単・審査有○
○年15.0%〜30.0%迄○
○36回払迄・遅同率○
借り入れ多い方も!!
都①×××××
■■○△□×
03(××××)××××

C群

者はまずダメだね。どんな小さな会社でも、サラリーマンのほうがいいよ。会社員だったら、朝からでも会社に訪ねていったら、「まあ、ここではまずいんで、ちょっと」ということになるだろう。

店をやっているとかいう自営業者ならともかく、ほかの連中は、まあそこらのプータローみたいなものだもの。きちんと勤めることができなくて、気分次第でポンポン仕事を変わる。そういうのを追っかけるのは、時間のムダだから。あんたも、そのクチ。とにかく自営業は、ウチの場合、最低ランク（笑）。

そっちの『サンケイスポーツ』に載ってるの？　じゃあそれをC群。B群より広告スペースと文字の量が多くなっただけで、このC群の①〜③も営業内容はB群と同じ。表記は違うが、①「他断られた方」、②「現状ご相談下さい」、③「借り入れ多い方も!!」とある。この意味は、B群で説明したとおり。客によっては、借金を一括まとめましょうということ。

①のいちばん下にある「都知事（1）×××××」。これは都知事の認可を受けていて、その番号が何番ですと表記しているわけだけど、そのなかでも（1）という数字に意味がある。（1）は、認可を受けて三年以内ということ。広告の①と③には、それぞれ（1）とあるので、認可を得て三年以内。②には「都（2）」とあり、これは、認可を受けて三年以上営業をしていることになる。

歴史の古いほうが、それだけ、認可取り消しに及ぶような悪いことをせずにちゃんと営業している証拠として、まあ、いちおうの目安にはなるんだが、認可を受けてない街金には、勝手に番号を書き込むところもあるから……。

D群は、昔でいえばサラ金。今はイメージが悪いと、消費者金融という名前に変わっているが、これはまあ、金利も各種条件も広告どおりだよ。いまC群で話した認可番号にしても、両社ともに（4）だからね。しかも、東京都だけでなく、営業範囲の広い関東財務局認可。会社としては、悪いことはしないよ。だけど、コレも個人は別だ

から。
こういうところは審査も厳しく、今まで見てきたもののように「他店借り入れの方も歓迎！」というわけにはいかない。だか

D群

ら、本来なら、そういう不良の客は、一銭も借りられずにすごすごと帰ってくることになる。それで、ウチのような事務所に来る仕掛けになっているはずなんだが、どうも最近、様子がおかしい、と。

不良の客が大手でとまってしまう傾向がある。ちょっと調べてみようと思って、ウチの社員に聞き回らせたんだ。そしたら、大手自体はもちろん不良の客を拾っていないが、社員のなかの不良で紹介屋をやってるのがいた。まあ、それがわかれば、こちらとしてはむしろ大歓迎。今社員には、『大手の不良とコネをつくれ』と指示を出している。そうすれば、ウチの事務所にも客が回ってくる。

ウチのような街金は、むしろ不景気になったほうが商売としてはありがたいところがあるんで、今、不景気なのはいいんだけれど、なにせ競争が激しいから。それに大きな声ではいえないが、ヤクザも今、暴対法のせいで、あのありさまだ。どこもシノギがキツい。それで経済舎弟というのかフ

ロント企業というのか、そっちの連中が、この業界でも熱心にやってる。十軒ほどチェーン店をもって盛大にやっているI会系列の経済舎弟なんてのもいる。取り立てなら、向こうはプロだから。まあ、ウチだって負けてはいないし、その上をいくがね。

風俗ローン

それやこれやで、この業界も過当競争に入っているわけ。それで、いろいろと営業努力をしている。そのひとつが『風俗ローン』っていう水商売お姉ちゃん専門のカネ貸しだ。あれは、ここ数年流行りだして、ウチ以外でもけっこうやりだしたが、まあ、ウチが元祖みたいなものだから。なんといったって、水商売の姉ちゃんならツブシがきく。返せなくとも、いざとなれば、姉ちゃんにはカラダがある。男には、まさか『カラダで返せ』ってわけにはいかないだろう。せいぜい地方の工事現場に出稼ぎに行かせる程度で。

①
☆NEW OPEN!!
レディースローン
100万迄即融資
本日、貴女の元へ
出張　貸付有
☆風俗嬢大歓迎
ブラックの方もOK!
受A.M10～P.M10迄
○○□□
(××××)××××

②
☆申込10分即決☆
80万迄ＯＫ！
レディース専門
ソープヘルスサロン他
業界一の借り易さ
月曜～土曜24時間受付
○○北口
(××××)××××
■■■■■

③
今日中に50万迄
風俗嬢専門
☆ソープ・ヘルス・AV☆
ローン中でも
お気軽に!!
自社貸出
(日・祭・休) A.M10～6
日△△駅前
(株)○○○商事
(××××)××××

E群

風俗ローンの詳しい説明？　その前に、この新聞広告に載っている風俗ローン専門店に電話をしてごらん。どういう対応をされるかがわかるから……。そのあとで説明したほうがわかりやすい」

E群の①～③に風俗ローンを申し込んでみた。ふれこみは、「知り合いの新宿のホステスが旅行資金として二十万円ほど用立ててほしい」ということにした。対応は、①～③までほぼ似通っていた。

「知り合い？　まあ、なんでもいいや。本人の勤務先はクラブ・エルね。それで、二十万円を借りたいということだね。わかった。あんたと一緒に本人を連れてきてよ。なに、金利はだって？　おい、おまえ何モンだ！　ヒモかヤクザか！　どっちでもいいぞ。俺らの商売はヤクザだろうがなんだろうが、関係ないんだ。とにかく、来いよ。話はそれからだ」

これは男の社員の対応だ。女の社員にしても、言葉遣いが丁寧になるだけで、内容は同じ。電話で、住所、氏名を聞き、知り

合いの勤務先を問う。それで、こちらが肝心の融資条件を問うと、
「えっ、そういうことは電話ではお話しできません。上に聞かないと……。とにかく、来てくださいよ。金利は、その時にお話しします」
　この対応を聞いているかぎり、タダ者ではない。念のために、その後、本当に知り合いのホステスに代わりに電話をしてもらったが、その対応ぶりに大差はない。グチャグチャ言わずにとにかく来社しろ、の一点張りだったという。
　再び、「元祖・風俗ローン」でもあった山口氏の、風俗ローン広告の解読を――。
「風俗の女は、扱うのにコツがいるんだ。ウチの事務所では、さっき言ったように、三点セットを要求したうえで、店の在籍確認をとる。そう、これは電話で済む。そのうえで、マンションの貸借契約書とスペアキーを預かる。風俗の女は足が早いから、ここまでやらないと逃げられるんだ。
　働いているところがクラブだろうがソープだろうが、ちょっとでも気に食わないことがあったり、男のいざこざがあったりすれば、すぐ辞める。しかも、辞める前の店に、次の働き先を言っておく奴は少ない。行き先をつかまえるだけで、ひと苦労だ。だったら、マンションの契約書を押さえておいたほうが手間はかからない。万が一、逃げられても、契約書があるので敷金は押さえられるし、鍵も持ってるから、家財道具も取れる。
　だが、通常と違ってここまで面倒なことまでしなければならない代わりに、風俗ローンには、商売としておいしい点もある。そうじゃなければやらないよ。風俗の女は、とにかく現金を稼げる。ヘルスなら日払いのところだってあるし、ソープは毎日、現金が入ってくるだろう。クラブだって、バンスという名の前借りができる。
　つまり、働く気さえあれば、あいつらは金の卵ということだよ。ただし、ここからが肝心なんだが、金の卵だって、雌鶏の善し悪しがある。わかるよね？　そいつを風俗ローンに当てはめれば、まずウチの事務所ではホステスの容姿を見る。容姿端麗なら、それは二重丸。若くて綺麗なのは、いくらでも働き場所があるじゃないか。なければ、ウチで探してやる。だから、あまり細かい条件はつけない。場合によっては、貸借契約書もマンションのキーも要求しないこともある。
　これが年増だとかブスになると、条件はビシッとつける。当たり前だな。働き場所が限定されるもの。返せなくなっても、どこかに紹介するのにひと苦労もふた苦労もするから、そのご苦労さん代を先取りする意味で、敷金や家財道具を押さえておくんだ。
　ただし、これも美しいバラにはトゲがあるっていうだろう。若くて綺麗なのは、必ず男がいるんだ。一〇〇％間違いない。クラブに行って、よく『私、男がいないの。あなたみたいな人、タイプよ』と言われて、鼻の下を伸ばしている奴もいるが、なに、後ろには怖いお兄さんが控えている。いざ

『カネを返せ』という段になるとそいつらが出てくるよ。向こうも男を売る商売だから、それなりに凄むさ。だけど、こっちだって、カネを貸して、利息付きで返してもらうのが商売だ。

　いわば、向こうとは稼業違いだよ。稼業違いにどうこう因縁つけられる筋合いはないものな。だから、出てきたら、『あんた、関係ねぇだろう。この女の代わりに払ってくれるならそれでよし。それ以外はいっさい話はしない』、と。これ以上、言うことなしだ。俺は、それで通してきている。向こうがガタガタ言っても、もらうものはもらう。じゃなければ、カネ貸しはやってられないからな。

　風俗ローンの金利？　こんなに苦労するんだから、当然『トサン』に決まってる。ただし、年増とブスは『トゴ』だな。そりゃ、ソープランドの若くて綺麗なのは、仲良くなっていれば長期間にわたって上得意になってくれるから大歓迎だがね。場合によっては、十日に二割の『トニ』にすることもある。今は価格破壊のご時世だろう。

会社買います

　バブルの頃と比べて景気はいいかって？　なに寝ぼけたこと言ってるの。バブルの頃はありゃあ質が違うよ。当時に比べたら、本当商売が細かくなっちゃった。今、ウチの事務所に来る客は、まあ金利だから、せいぜい五十万円が平均の貸出だろう。風俗ローンだって同じ。そんな細かい商売だよ。バブルの頃？　そりゃあ当然、もっと大きいカネを動かしていましたよ。たとえば、ほら、ここに会社を売るとか買うとか、こういう広告がある。こういうのも、あんたたちにはわからないわな。こんなのだって、バブルの頃にはいい商売になったんだ。

①
会社売ります買います
休眠会社買います
◇よろず相談応○○屋
(XXXX)XXXX

②
◎33万円より、新会社お譲りします
会社新設 増資手続 資料急送
(株)○○○○事務所
(XXXX)XXXX

③
設立◇株式32・8万円◇
◇有限21・8万円◇
資金相談応ず
△△南口○○○総合○○
(XXXX)XXXX

　あの頃がとくにそうだったし、今でも儲かっているところはそうだが、どこでも儲かると頭を悩ますのが、税金対策。だから、そこに赤字で倒産寸前の会社を紹介してやれば、喜んで買う。名義だけでいいんだ。万年赤字にしておいて、そこに利益をつぎこんだかたちにしておけば、税金対策になる。

　今、商法が改正されてまともに会社をつくるとすれば、株式で資本金が一千万円、

有限で三百万円以上が必要だろう。その日だけ、銀行に見せ金を積んで、とりあえず会社をつくって、すぐに引き出すという手もあるが、そういう荒っぽいのは、詐欺師がやるぐらいなものだ。

　だから、かりに五百万円で赤字会社を買ったなら、五百万円が浮くだろう。バブルの頃には、こういう引き合いがけっこうあったんだ。仕入れるほうは、整理屋とか悪い弁護士とか司法書士のルートを通じて確保しておく。債権確保があるから、当然、ウチのような街金はつながりがあるさ。百万円で仕入れて、一千万円で売ったこともあるよ。

　当時、商法が改正される以前には、会社づくりが盛んだったんだ。それこそ、「有限会社八百屋」「有限会社魚屋」の類がどっと増えた。要するに、日本中が会社だらけになったということだよ。まわりを見ればわかるだろう。それで、これでは困るというんで、政府が法律を変え、資本金の最低額をアップしたというわけ。ところが、法律が変わる前につくられていた会社があるだろう。つくったはいいものの、実際上はなにも会社として機能してない会社も多い。それを「休眠会社」というの。そういうところに話をつければ、売ってくれるだろう。

　もともと、「会社買います、売ります」というのは、商品パクリやカゴぬけ詐欺を行なう「事件師」の発想なんだよ。今でもそれはあるが、まあ簡単にいえば、バブルの頃にはみんなが事件師になったようなものだろう。それで、こういう商売が成り立つようになり、新聞にも広告するようになったというわけだ。

　だから、この広告の例でいうと、①を見れば、事件師や金融関係者はすぐにその意味を理解する。売買の値段はケースバイケースで、話し合いということ。倒産に絡んでいて、本体とは別に子会社が休眠状態になっていれば、十万円単位の名義書き替え料で仕入れる場合もあるんだから。

　②の広告の「33万円より……」とあるのは、そういう意味。かりに、原価十万円で休眠会社を仕入れてきたとしたら、この広告のように三十三万円で売っても、二十三万円の儲けだろう。もちろん、三十三万円より……の「より」に注目だがね。ラブホテルの「泊り七千円より」のところに入って、七千円のはずがないのと同じ。さらに「会社新設……」とある。これは、資本金も貸します、ということだ。もちろん、ウチの事務所と同じような利息がつくがね。ごく稀だが、この②のような広告を見て、本当に会社登記の依頼が来ることもあるが、その時はちゃんとそれを行なう。だから、こういう広告を出しているんだろ。

　この「株式32・8万円　有限21・8万円」とあるのは、いわゆる会社登記の実費だよ。だから、まあ、俺たちの業界も、このようにあの手この手と考えているわけさ。

　どうだい、今日は特別に貸すから、五十万円ほど借りていかないか？　格別の低利息で「トイチ」にしておく。ただし、マンションの鍵は置いていってもらうけどな……」

車金融、不動産担保ローン

乗ったままでOK、車でお金貸します

契約は、白紙委任状と印鑑証明を出させて公正証書を使う。貸すのは、返済終了時の車の市場価格を算定したもの。一回でも払えなかったり、遅れたりすれば、即名義変更して売っちゃうから。

夏原 武（フリーライター）

俺たちはババを引かない。そんなことを豪語する人種がいる。街金などと呼ばれる金融業者たちがそうだ。バブル崩壊以後、不良債権がババとなってグルグルと回っているが、彼らは断固としてそう言い張る。金融業のなかでももっともしたたかな彼らにとって、「カネを貸す」とは職業というよりも生きざまに近いものがある。

車でお金貸します

「車でお金貸します」。こんな看板を見たことはないだろうか。街道沿いなどによく掲げられているものだ。自動車を担保としてカネを貸すわけだが、「乗ったままでOK」などとも書かれている。いたれりつくせりだな、とも思えるがそう甘くはない。

そもそも車は乗れば乗るほど価値は下がる。そうしたもので融資を受けるのだから、その下落分が当然のごとく見込まれている。市場価格が一千万円あるからといって五百万円借りられるというわけではない、ということだ。

「車金融もね、大小あったけど、最近はどうなのかな。老舗というか大手は堅実にやってるからいいけど、小さいところはキツいんだろうねえ。俺が昔いたところもなくなったからな」

現在は消費者金融の会社で支店長を務めているB氏の話だ。

「車でカネを貸す場合はいろいろあるんだけど、俺のいたところの話でいい? 大きく分けて二つあるんだ。返済できそうだな、というやつには白紙委任状と印鑑証明を出させるの。もちろん契約は公正証書を使うけど。で、これでまずはOK。名義変更もしないし、車をそのまま使ってもらってもいいわけ。ただし、貸すのは、たとえば一年という約束なら、一年後の市場価格を算定したものね。で、金利が入るんだから儲かるわけ。一回でも払えなかったり遅れたりすれば、即名義変更して売っちゃうから(笑)。で、返済が危なそうなやつの場合はね、最初に名義変更しちゃうの。もちろん、経費は融資額からさっぴいてね。こうしとけばもっと安心だもの。で、これは乗ったまま借りる場合ね。乗らなくてもいいから、というやつもいて、こういう場合には車庫代も利子に含めるわけ。建前上は使用しないということになってるんだけど実際は違う(笑)。仲間内に貸して乗らせとくの。リースだね。もちろん、通常価格よりは安く回してあげるけどさ。知らないかな? 名義変更はできないけど次の車検までは大丈夫だから、なんて車があるのを。ヤクザ屋さんなんかが乗ってるじゃない、よく。こういうのは預りの車だね、ほとんどが。だいたい預けようなんて場合は払えないのがほとんど。一回目の支払いからパンクしちゃうのがいるもの。ま、俺のいたとこでは、元利均等じゃなくて利子だけでもいいことになってたから、もう少しはもつけどね、普通。一年は無理だけどさ。そうやって利子にプラスしてリース料に車本体が手に入るわけ」

街や街道沿いで見かける車金融の看板

　堅実にやっているところは違うかもしれ

◎車　手続簡単
車！　使用可（株）　即現金
車で　年中無休　即金・高価買取
☆車　◇乗ったまま可　即融(有)
☆車　高評価　即金！
☆車　地方・出張可
☆車　土曜営　使用可
◎車にて　即現金！
お車　(金)乗ったまま　(即)高額融資！
お車　地方出張　(株)
お車　24H受付　(株)
お車　使用可　(株)
お車　バイク　(株)
お車　乗たまま　(株)
お東　使用可　出張可
お車　乗ったまま安心即融

夕刊紙・スポーツ新聞で見うける車金融の広告（本文の内容と直接の関係はありません）

ないと彼は言う。それにしても金融というのはエゲツない。

「そりゃそうだよ、カネ貸しだもの。ボランティアじゃないんだからね。いろんな客が来たよ。女房に買ってやった車を黙って持ちこんできたのもいたなあ。こいつの場合は返済できそうだっていうんで、名義変更もしないでそのまま乗らせてた。女房のだからさ、車検証なんかまず見ないんだろうけど、検問やら違反で捕まった時にマズいからね。最初は元金も入れてたけど結局払えなくなったのかな。合鍵はつくっておいたから、確認して車を取りに行ったんだけど、悪いことに女房殿がいてさ。大騒ぎ。泥棒だのなんだの怒鳴るし（笑）。まあ、借用書も見せたし、委任状もあるんだからね。家庭争議だろうな（笑）」

　彼の体験談はまだ続く。

「バブルが弾けたあとの話だけどね。ベンツを十台持ってきた人がいたよ。もちろん、車検証を持ってきたんだけどね。こういうのは初めてだったから驚いた。全部会社が所有している車だったけどさ。話を聞いたらこれがまたすごいのさ。不動産業なんだけど、バブル絶頂の頃に営業マン全員にベンツを持たせたってんだよ。全員だよ。ハッタリも必要だって思ったらしいし、なにしろ右肩上がりだったからカネもあった。で、まあ、地上げだのまとめだのをやって稼いでたんだなあ。社員もベンツを乗り回して携帯電話だからそりゃ喜ぶよね。でも最後は車金融だものなあ（笑）。こういうのは絶対回収不能と読むから、値段も下限一杯だし、もちろん乗る必要もないから名義変更もしちゃったな。それでも断らないからおかしいと思ったら、さんざんほかで断られてきたらしい（笑）。俺のいたところはいちおう〝守り（暴力団）〟がついてるような会社だから危ない橋も渡るからね。でもさ、最後に自分の乗る車だけは回してもらえないか、と頼まれた時は哀れだったねえ」

　街を走るベンツの姿がガタッと減ったバブル以後。こうやって担保になっていく数もきっと多いのであろう。

「だけど、何もかもうまくいくわけじゃない。まっとうにやろうとしたらキツいよ。俺の知ってるやつで、独立して始めたのがいるんだけど、こいつは潰された。〝守り〟を断って薄く長くやろうとしたんだよね。何をやられたのかっていうとね、たとえばよその車金融からリースで借りてる車を持ちこまれて融資させられたりね。信じちゃうんだよ、これが。委任状も印鑑証明も揃ってるから。ところがさ、お前のところにいっているこれこれの車はウチの管理するものだ、なんて連絡が来るから大騒ぎ。勝手に持ち出されたんだから、それにカネを貸すっていうことは犯罪だとかって言われちゃたまんないよね。もちろんグルなんだけどさ。こういうのを何回かやられて結局アウトだね。資金も底をついちゃったんだな。まあ、人のことを言えた立場じゃないけど、暴力団てのはすごいわ」

スケベ社長のポルシェ

さて、車金融に関しては別の人物からも話を聞くことができた。現役のL氏は古参の業者、名前を言えば斯界では有名な人だ。

「車金融のことねえ。何が聞きたいの。あおもしろい客の話。そうだなあ、いっぱいいるけど、千葉のスケベ社長(笑)の話なんかいいんじゃないか。この社長はさ、女が好きでホステスをくどくのが趣味みたいな人なんだ。不動産屋だからマンションを与えるっていっても自分が管理してる物件に住まわせたりしちゃうんだよ。で、借り手が見つかると、ほかに移させるんだ(笑)。マンションと同じくらいうまく使ってたのが外車、ポルシェね。これも買ってやるとか言うんだけど、全然違うのよ。ウチにカネを借りて名義も変更されてるやつなんだ。それをさ、関連会社の名前だとか言うんだから狸だよ。で、女に乗らせておくけど、飽きちゃうと取りあげるわけだな。ところが、それを自分でやらないからまたずるい。ウチらにやらせるのよ。そうそう、カネを払わないわけ。そうなればこっちは商売だから引取りに行くんだわ。女は驚くし喚くしすごいけど、まあ、こっちは商売だから。で、それが終わると社長が現れて、また契約延長ってわけ。普通はこういうのはダメなんだけど、ま、そのたびに余計な利子も払ってくれるし、取りっぱぐれのある相手じゃないからね。うまく利用されてるよ(苦笑)。マンション買ってやる、車買ってやるってのが殺し文句だけど、全部人のフンドシだからなあ。世の中には図太いやつがいるよ、ほんと」

この社長の場合はカネが必要なのではなく、女を吊り上げるルアーを回収するための手段として使っているのが笑える。もっとも、こんなことは真似するのも難しい。

「ローンが残っててももちろん貸すよ。もちろんローンがあるうちはローン会社に権利があるんだけど、その分も計算してるからね。パンクしたら残債分を払ってしまえ

ばいいんだ。あとは、最初に一括清算する場合もあるよ。これは名義変更する場合ね。そうしないとできないからね。これはまあ新車とかだけだが」

絶対に損をしない、というのが大前提にあるのが彼ら金融業者の生き方だ。街金でカネを借りようとすれば、担保設定から連帯保証人までガッチリと要求される。しかも利息は逆複利なので高い。元金がいくら減っても利息が同じなのだから最後には莫大な利息を払っていることになる。

また、普通の人がどれだけ認識しているか疑問だが、公正証書のもつ威力は凄まじい。とくに「強制執行認諾つき」といわれるものは裁判所の判決並みの威力をもつ。いや、裁判が必要ない分、それ以上ともいえる。こうしたものがあれば、一回でも支払いが遅れれば民法でいう「利益の逸失（いっしつ）」となり、ただちに家屋敷などを失うことにもなる。銀行とはまったく違う存在なのだ。

スポーツ新聞の不動産担保ローンの広告(本文の内容と直接の関係はありません)

不動産担保ローン

さて、銀行は担保があればカネを貸すが、基本的に担保で弁済されることを好まない。ために、融資額も低くなる。しかし街金は担保そのものが狙いであるため、ある程度まで融資してくれる。ここにまた新たな陥

穽が生まれることになる。
　不動産融資というのを謳い文句にしている金融業者がいる。おかしいと思わないだろうか。いかに土地価格が下落しているとはいえ、不動産は担保として最上のものだ。こうした担保を有している人間が銀行ではない金融業者からカネを借りるものだろうか。ところが、これがいるのだ。
　では、そうした金融業に携わっていた人物W氏に話を聞いてみよう。
「基本的にはまっとうな借り主は少ないですよ。何か問題があるから銀行じゃなくて我々のような業者のところに来るわけですよ。もちろん、なかには銀行が大嫌いだという変わった人もいますね。栃木のほうの地主なんですけどそういう人がいましたね。登記簿を上げてみるときれいだし、不思議だったんですが、話を聞くと銀行でいやな目にあったことがあるらしいんですわ。それと、銀行は慎重ですからねえ、二億円の土地に一億五千万円は貸さんでしょ。それじゃあ競売にかけるのが見え見えですから。でも我々はむしろそっちのほうがいいわけですから貸しますよね。だから目一杯借りたいという人は来ますね。一度金融屋に短期賃借権なんか打たれた不動産には銀行やらの一般の金融機関は近寄らない、なんてのは知らんのでしょ。こっちは目一杯の条件つけて、もちろん強制つきの公正証書つくりますからね。きっちりと支払ってくれればそれでもよし、一回でも遅れれば即、担保いただきです（笑）」
　と、これは表向きの話だという。裏に回るともっと悪質なこともしている業者がいるそうだ。
「たとえばね、地面師ってのがいるでしょ。登記簿を改竄してあたかも自分が所有しているかのように見せて詐欺を働くやつね。こいつらと組むという手もあるんですよ。誰かの土地を地面師が自分が所有しているように細工したら、それを元に融資しますわね。もちろん、権利書はありません。でも、そんなものは保証書で代行できますから。で、目的は転売でして、間に二、三人かまして売っちまうわけです。つまり、最後の購入者が被害者になるわけですが、こっちも騙されたと言い張れるわけです。ま、これは私はやってませんけど、やったやつはいますよ。だいたい、土地を購入して、登記簿をきちんと見に行く人がどれだけいますか。あそこで閲覧してるのは我々のような金融業者やら詐欺師だけじゃないんですか（笑）。冗談ですが、そんな気さえしますね。保証書なんて司法書士二人の証明でできるんですから簡単です。日頃からそういうのに協力しそうな人間を探しておけばいいわけでしょ。帳簿上はカネが動いているわけですしね、因果関係が証明されなけりゃ、被害者ですから。手形同様にね、悪意を証明するってのは難しいですよ」
　たしかに法律というのは正義の味方ではない。契約と同じで決まりを守るようにあるだけだともいえる。無知は罪とはよくいったものである。
「それからねえ、こういうのもあります。相続税ってのがすごいでしょ。これを払い

不動産担保金融（写真と本文に直接の関係はいっさいありません）

たくないってんで虚偽の融資をするんですよ。もちろん抵当権も設定してね。カネは貸すどころか、もらうんです。で、いざ相続となれば相殺要件になるでしょ。バレれば事だけど、まあ大丈夫ですよ。代物弁済っていう手もあるし。ただ、これは業者を選ばないと危ないです。だってそうでしょうが。虚偽とはいえ書類上はすべて正式なものですからね。抵当権もあれば公正証書だってある。請求されたら払わなけりゃなりませんからね。だから、それで脅してまたカネを要求するような事件も起きるんですよ。世田谷のね、ある地主さんが死んだ時に実際にあった話です。これがマズいことに虚偽の借金を知っているのが死んだ本人だけだったんですね。急死だったてのもあるんでしょうけど。で、誰も知らないということがわかったんで、金融業者が借金の請求をしたんですよ。遺族はびっくりでね。結局丸取られですよ。遺族のためにってやったことが、裏目に出ちゃいましたね、あれは。まあ、請求するほうもするほうだ

けど（笑）」

黒い不動産

しかしなぜ銀行ではないのか、まだ釈然としないので再度L氏に聞いてみた。

「うーん。だからたとえばこういうことがあるんですよ。父親が所有している土地を担保に借りようと考えた不肖の息子がいますわね。で、銀行あたりでは当然無理です。ところが、こっちだったら受けてくれるところもあるんです。勝手に持ち出した実印・権利書だと知っていても関係ないですから。こちらとしては書類上の不備さえなけりゃいいんですよ。そりゃ細かいこと言えばいろいろありますけど、あくまでも被害者ですからね。それになによりも親族の場合は諦めますよ。馬鹿な息子ほどかわいいんでしょう。だから、法律だけじゃ裁けないんですよ、こういう問題は。こちらとしては儲かればいいんですから、持ち出したものであろうが何だろうが関係ありませんよ。もっとも盗んだ他人のものはマズいですけどね（笑）。地面師とツーカーならともかく。そういう例はけっこうありますよ、身内のやつね。なかなか死なない人間に苛立ってやる場合もありますわ（笑）。銀行には行かれないのも道理じゃないですか」

どうもL氏の話には犯罪の匂いがするものの、たしかに子どもを敢えて訴えようという親は少ないだろう。それを知りながら貸す業者というのも悪質ではあるが……。

不動産を担保にする場合、多くは銀行などからさんざん借りてから金融業者のもとに行く場合が多い。真っ黒な状態になっている登記を見ても業者は平然としているのはなぜか。今度はある銀行関係者から聞いた。

「そうですね、銀行としましてはよそ様が抵当権を設定されている物件にはなるべくご遠慮願っております。一般の金融業者の方々の場合は違いますですね。まず、あちら様は短期賃借権など物件を占有することを目的とされた設定をなさいますが、これは銀行ではやっておりません。銀行はあくまでもご返済いただきまして、利息分の利益を得させていただきますから。バブル期でさえ、直接的にはやっておりませんから。あちら様の場合抵当が三番でも四番でも短期賃借権などが打たれていなければ問題ないようですね。これをやられますと競売しても無意味ですし、なによりその、入居される方も特殊な方々が多いですから（笑）。もちろん、私どもでも子会社的なノンバンクではある程度似たようなこともやりましたが、あまり無茶はしておりません。三年もの間賃借人が居座っているような物件では話になりませんから。どうしても競売したければそちらから片付けなければならないということになります」

傍証として聞くと説得力のある話ではないだろうか。こんな話もある。競売を避けるために短期賃借権を設定するというのだ。

「当行ではありませんが、あるお客様が、支払不能になりまして止むをえず競売ということになったんです。調査不足だったたん

でしょうが、いつの間にか金融業者の抵当権と短期賃借権が設定されていたんですね。ところが、これはのちにわかったんですが、お客様と業者が口裏を合わせてやったらしいんです。つまり競売にかけられないようにということですね。たしかにこれで不良債権になってしまったんですが、つまらないことをしましたね。銀行側も損をしましたが、お客様だって得はしていないんですよ。借金が減ったわけじゃありませんでしょ。得をしたのは業者だけです。結局、これは雑居ビルだったんですが、一室にその業者の支店ができてしまいまして、いつの間にか金融ビルのようになってしまいました（笑）。いちばんタチの悪い不良債権でしょう」

P氏の悲劇

不動産を所有しているならば、借りるよりも売却してしまったほうがよさそうなも

のだが、それにはやはり税金の問題などがあるようだ。加えて相続の際に借金をつくっておこうという意図も見え隠れする。しかし、相手は海千山千の業者だけによほど注意しないと前述したような落とし穴にはまらないとも限らない。最後に紹介するP氏はそうして土地も資産も家族も失ってしまった。

現在五十五歳のP氏はアパートに一人住まい、警備員をしている。かつては、家族とともに目白の邸宅に住んでいたという面影はもはや見えない。

「きっかけはつまらないことでした。私が、ちょっと欲を出しまして株に手を出したんです。それなりの財産があったもんですから、ついつい。ところが、折りからの暴落で損害を蒙りましてカネが足りなくなったんです。で、しかたがないので銀行から借金をしました。家と土地を担保にしまして。その頃から経営していた会社もうまくいかなくなりまして、こちらも資金繰りが苦しくなったんです。追加融資を頼んだのですが断られましてね。それで金融業者のところに行ったんです。ま、なんとか調達はできたものの会社はダメでした。ただ、それが結果的によかったのかもしれませんね。無理して経営しなくなった分、借金の加算が止まりましたから。で、会社に使っていた土地・建物を売却しまして、ええ、個人名義だったもんですから、これでとりあえず銀行と業者の借金は完済できたんです。まあ、しばらくは落ち着いていたんですが、ある時にその業者と偶然会いまして。今にして思えば偶然じゃないんでしょうけど(苦笑)。で、相続の話とかになりましてね。いろいろ親身に言ってくれるもんで、ついついね。意志が弱いんですかね。結局、相手の口車に乗せられてありもしない借金を設定してしまったんですよ。いちおう念書のようなものはもらったんですが、あとで考えてみれば会社ではなく一個人の名前に過ぎませんでした。で、ある時突然、「利益の逸失」であるから残額を払うようにという連絡が来ました。私は頭に来まして念書を持って抗議に行ったんですが、相手の弁護士というのに一笑に付されました。慌てて私も弁護士を訪ねたんですけど、どうにもなりませんでしたね。すべては自分の責任ですが、結局家も土地も取られ、家族には愛想をつかされてしまいました。業者と知り合ったことが不幸だったんですかねえ。いや、私があまりにも甘く考えていたのが悪いんでしょう」

これなどはどう見ても、氏の言い分を信じれば犯罪だろう。だが、後取材をしてみるとそうともいえない。彼は虚偽の契約の時点で業者からカネを受け取っているのだ。それはもちろん、書類上の金額から比べれば微々たる額だが、これが弱味になったのだろう。

カネを借りるというのは恐いことだ。一度借りてしまうと深みにはまるのは早い。クレジット、ローン、などという文字面にみんな騙されているのではないだろうか。

証券担保金融・投資顧問

兜町金融道

手持ちの五倍の資金が使える担保金融から、手持ち資金ゼロ・急騰情報だけの投資もある、ハイリスク・ハイリターンの兜町金融事情！

滝沢 拓（ジャーナリスト）

兜町の裏事情にまで精通するベテラン証券歩合外務員、中橋徹氏（仮名・四十二歳）に、そんなオイシイ証券広告の実態を聞いてみた——。

業界紙に載っているこの手の広告は、大きくいって「投資顧問」と「証券担保金融」の二つに分かれるんです。投資顧問というのは、ご存知のとおり、客に株式投資のアドバイスを行なって報酬をもらうコンサルティング業。証券担保金融というのは、手

「急騰株をズバリ推奨！」「株式情報無料サービス　お手持ちのお金が5倍に使える」「カラ売りと買い　お金になる株はこれだ！」「仕手株投資に参加してみませんか」……。

株式専門紙には、こんな見出しで読者の目を引く広告がズラリと並んでいる。投資資金を貸すうえに、値上がりする銘柄まで指南してくれるということらしい。「手持ち資金の五倍まで運用できる」ということは、株価が上がれば〝儲けも五倍〟ということなのか!? 「急騰株をズバリ推奨、仕手株投資」というのは、インサイダー情報を教えてくれるということなのか!? 「株式投資に興味はあるが、なにしろ元手が……」「もちろん、資金運用は考えてはいるが、いかんせん株は利回りどころか暴落のリスクがあって……」。投資家たちのそんな悩みはたちまち解消。これほど便利な会社はない！と思わず胸は高鳴るが、しかし、生き馬の目を抜くといわれる証券界でこんな話はやはり出来過ぎ。

持ちの株、または現金を担保に、新たな株式投資のための資金を融資する貸金業です。それぞれ義務づけられている登録を、投資顧問業は大蔵省に、貸金業は各都道府県に行なうことになっていますから、広告の会社名の脇に載っている登録番号が「関東財務局長　第×××号」などとなっていれば投資顧問会社、「東京都知事(○)第×××××号」などなら証券担保金融会社というわけです。証券担保金融での「推奨銘柄、投資情報を無料提供」というのは、自分のところの銘柄情報を信用してもらって、「買うのであれば、うちで資金はご融資しますから買いませんか」ということですよ。

「手持ち資金の5倍まで運用できます」の意味ですか？　ええ、「五倍融資」といって、手持ちの資金が百万円あれば五百万円の投資ができる。もろちん、株価が上がれば収益も五倍となりますし、逆に下がった時は損益が五倍となるわけです。

こうした業者は貸金業ですから、お客が持ち込んだ元手を二〇％の担保として、残り八〇％を貸してその金利で儲けるわけです。元手が株券なら市場価格の八割、掛け目八〇％くらいが担保となる。貸付金利は各業者、各融資ケースで異なりますが、通常年率一〇～二一、二％というところですか。実際にはファイナンス会社などの、いわゆる金主からの借入金利と貸付金利の差益が収益となるわけです。ただ、この商売がサラ金などの街金と違うのは、初めに二〇％に当たる担保を取り、〝委任譲渡〟といって業者側に購入株の売買権があること。つまり、二百万円の元手で千円の株を一万株買ったとして、ひと月後、株価が百円落ちても（損金：一〇〇円×一万株＝一〇〇万円）、この時点で業者がその株を売ってしまえば、売買手数料（一〇〇〇万円×六％＝六〇万円）等の経費を引いてもまだ貸金八百万円の金利は確保することができるわけです（金利：八〇〇万円×二〇％（年率）÷一二カ月＝一三・三万円）。株価反発を期待するお客が株を手放したくなければ、〝追い証〟というか、新たに担保となる追加資金を入れなければなりません。もちろん実際には、それぞれのお客との付き合いで一概にこうも割りきれませんが、理論的にはこれが証券担保金融の仕組みです。

ですから、バブル期のように相場が〝右肩上がり〟の時は、この証券担保金融を使えば、濡れ手に粟で儲かったわけです。あっという間に二割高なんて株はたくさんありましたから、元手百万円で始めた投資が翌月には二百万円、翌々月には四百万円と倍々ゲームで膨らんでいき、気がついた時には一億円の株式投資をしているなんてこともありえたんです。逆にそうした投資がなければ、空前絶後あれほどの相場はできないんですよ。

即金

当時はよく、売買代金即日渡し、略して「即金」なんていう証券担保融資もあったんです。われわれのような営業マンがよく仲介したんですが、株券を持っていけばその

証券購入ローン
証券担保ローン
◎株式購入代金の80%を融資致します。
不足分の20%をご用意下さい。
■融資額…50万円~3億円
■実質年率…10・95%~18・25%
■担保…1部・2部・店頭債券
■担保評価…時価の85%以内
■御返済…自由返済、一括払
■必要書類…申込書・印鑑証明（一通）
こんな方ぜひ御相談下さい。
●証券会社のサービスが悪い。
●地方のため情報が遅い。
●手持株を手放さず他の有価証券の投資に活用したい。
※地方の方もお気軽にお電話下さい。
登録番号 東京都知事( )第 号
〒 東京都
TEL代表03
FAX 03
手持ち資金の5倍まで運用出来ます
〃最高7倍までご相談に応じます〃

仕手株投資に参加しませんか
小型株、二部株には株価倍増の夢があります！
あなたも小型、二部、店頭株投資で大きなチャンスをつかみませんか！
◉保証金 証券購入代金の20% 二部株30%
◉融資金 50万円～1億円
◉金利 年率12.77%～18.25%
☆株式投資で成果の上がらない方、お電話下さい。
☆地方の方も1,000株からお取引きできます。
登録番号 東京都知事( ) （来社歓迎）
㈱
☎03( )
東京都中央区

信用と実績で25周年をめざします
証券担保 融資
◎実質年率／10.95%～18.25%の自由返済方式。
◎売買証書は証券会社から郵送、投資利益はお客様の物です。
○その他、不動産・動産・信用ローン・手形割引等も扱っております。
掛目100%以上も可
信用できるサブバンクをお探しでしたら、すぐ
03- - (代)
総合リース商社
株式会社
営業時間 8:30～19:30
東京都知事( )第 号 〒107 東京都港区
〈営業社員募集中〉

毎日の市場動向がすぐわかる
株式情報無料サービス
TEL 03- -
お手持の資金が5倍に使える
証券購入ローン
ご融資額：1銘柄1億円迄 金利：9.85%～21.6%
返済期間：自由、一括払い 必要書類：申込書、印鑑証明一通
★案内書をお送りします。お気軽に係員までおたずねください。
東京都知事登録( ) 社団法人 東京都貸金業協会員No
TEL 03・ ・
株式会社
〒103 東京都中央区

株式専門紙に載っている証券担保金融の広告

場で現金にしてくれる「即金屋」なんて呼ばれる金融業者がいる。ご存知のとおり、通常の株式取引きは四日目決済ですから、たとえば月の二十四日に持株売買を約定すれば、売買代金は二十七日にならなければ手元に入らない。しかし、急な資金繰りで今日明日にも現金が必要といったような場合、その株券を即金屋に持ち込むわけです。即金屋は、売買手数料などの経費と決済が行なわれる日数分の金利を引いて現金を支払う。つまり、四日なら四日間資金を融資するというわけです。

これの応用編で、手持ち資金ゼロ、必ず急騰するという情報だけで投資するなんてことがあったんです。売りとは逆のパターンで、即金屋に決済日には株券を渡すからと約束して、融資に応じてもらう。たとえば、先程と同様に株価千円の株を一万株、一千万円の投資をしたとして、その株が三日で二割以上の値上がりをすれば、売買手数料等の経費に即金屋に対する金利を支払ってもまだ利益が出るということなんです。

即金の金利ですか？　そうですね、マチマチですけれども、日歩五～六銭ってところが一般的ですかね。中には日歩九～十銭なんていう金利もありますよ。

日歩五銭ということは融資金額が一千万円であれば一日五万円、日歩十銭なら十万円の利息です。先程も言ったように通常の証券担保金融なら、年一〇～一一、一二％程度ですから一日当たりの利息は数千円。いかに即金の金利が高いかわかるでしょう。

そのうえ、株式取引きの決済日は証券会社の営業日をベースにしていますが、利息計算の日数はカレンダー通りに数えます。したがって、実質の融資期間は四日以上ということもあるんです。たとえば、これは実際にあった話なんですが、ゴールデンウィークの前に約定して、決済日は休日を挟んで八日目だった。かりに、その金額が一千万円で利息が日歩五銭とすれば、即金の金利としてはけっして高くなくとも利息は四十万円に膨らみます。しかし、当時はそれを支払っても投資家は儲かった。

もちろん、逆に急騰の情報に反して株価が急落したなどの場合は、そりゃあたいへんです。先程の条件でいうと、百円（一割）の値下がりで損金が百万円、売買手数料が六十万円、金利が日歩五銭、四日の融資としても二十万円で、ざっと百八十万円の損益。投資資金がなくて窮余の一策としてやった客が利息に加えて値下がりした差額も即金屋に支払わなければならないのですから、まず揉めますね。先日も四千万円の即金を利用した取引きがトラブったという話がありました。お客は大手証券の営業マンだったそうですけどね。ようはハイリスク・ハイリターンの世界なんです。

そんな高い金利でも借りて投資しようというお客ですか？　それはやはり必ず値上がりするという情報をもっている人ですよ。まあ、最近でこそいちおう証券取引監視委員会という機関が設立されて、インサイダー取引きが行なわれていないかどうかをチェック、取締りをしていますが、はっきりいってほんの少し前までそんなことは関係なかった。むしろ企業の内部情報が流れるから、その株は買われて株価は動きだした。

実際、バブル全盛期には、自社のファイナンス情報を知っている事業法人の財務担当者などが証券担保金融を利用してカネをつくり、ファイナンスする以前に自社株を買っていたりしていましたよ。

当時、ファイナンス銘柄は必ずといっていいほど急騰していましたから、投資資金さえつくれば、あとは株を買って待っていればよかった。しかも、証券担保金融の多くはその会社が借り手に代わって株を買う仕組みになっている。つまり、客の名義は表面化しないわけですから、名前を知られたくないような客にとってはその面でも好都合だったんです。

バブル崩壊後の利用客は、そうですね、バブル時代に株で大儲けしたものの、その後の暴落で大損。資金もあまりなくなったのに、やはり儲けたバブル当時のことを忘れることができないといった人間ですかね。持ち金が乏しいから証券担保金融を利用し

てもう一度昔のような夢を見よう、と。

悪徳業者

バブル崩壊は、もちろん証券担保金融自体にも深刻な影響を与えました。私は商売上、お客に業者を紹介することがあるわけで、たまに東京貸金業協会に行って登録されている会社の一覧表を調べることがありますが、登録していても実際には倒産状態の会社は少なくありません。そして昨今、そうした状況にともないさまざまな問題のある業者が増えてきているのも事実です。

先程説明したように、証券担保融資は、株なり資金なり元手を担保にして株式投資のおカネを貸すわけです。ローンを組んで、実際の買いつけは金融会社が馴染みの証券マンを通じて行なう。その株券は金融会社が保管し、お客には、その〝売報（売買報告書）〟を渡す。たとえば、新日鉄株を五千株持ち込んで、それを担保にさらに二万株買い増すというお客がいたとしましょう。すると、担保株と買い増し株の、計二万五千株を金融会社が預かり、お客へは証券会社の買い増し株二万株の売報が郵送されたり、渡されたりするんです。

しかし、ここでその注文を受けた証券会社の売買報告書ではなくて、証券担保金融会社がつくった計算書だけが渡されるような場合があるんです。はっきりいって、それでは実際に証券担保金融がお客の指示どおりに注文しているかどうかがわかりません。

「はい、それでは新日鉄を二万株買います」と返事をして、架空報告書を渡し、実際にはまったく買っていない。もっとひどいケースでは、初めに担保に取った五千株もお客には黙って売却していて、売却代金をほかのお客への融資に流用しているようなこともある。買っていなくとも株価の急騰でもなければ、お客の儲けぐらい金利で相殺できる。逆に値下がりでもすれば、担保株

特ダネ満載のQ2
〔ズバリ銘柄〕速報
(担当者)
☎0990
証券新
儲ける近
0990-5-3
6705
カラ売
入会ご希
一銘柄無料
大化け穴株
当社は顧問料等一切かかりません。
本日、ダイヤルQ2にて
緊急 銘柄発表!!

を売った言い訳も立つ、と。投資をノンで、元手を先食いしちゃう、そんな業者がいるんです。

　こうした場合、お客のほうである日資金が必要となり、「今までの株を売ってくれ」と言っても、「うまく売れない」とか「まだ値上がりするので売り時ではない」とか、いい加減なことを言われて、ズルズルと引き延ばされるだけ。預けた株を返してほしいと言っても「もう少し待ってくれ」などと言を左右にして。

　証券担保金融は、たしかに委任譲渡で株券を処分しても構わないんです。しかし、〝現引き〟というんですが、お客に「取引きを清算して担保を清算してくれ」と言われれば、同じ銘柄を買い戻して、その指示に応じなければならない。ところが、往々にして資金繰りに窮しているような金融会社が、担保株を売ったりしているわけですから、現引きに応じたくてもちょっと金額が大きいような場合には、なかなか買い戻すことができない。そこで、あれやこれや理由をつけて時間稼ぎするんですが、それもうまくいかなければ、最後は会社ごとドロンと消えてしまう。そんなケースがあるんです。

　あと、やはり問題があるという点では、最近、業界紙に広告が目立ってきたダイヤルQ2を売り物にした業者にも要注意のところがあります。

　ダイヤルQ2の業者ですか？　ほら、この一面に掲載されているやつですよ。「ダイヤルQ2で銘柄発表」なんていう触れ込みを入れているでしょう。こういう会社はダイヤルQ2で銘柄を流して、それを聞いた利用者から利用料金を取って商売をする格好をとっていますが、ちょっと考えてみてください。ダイヤルQ2の利用者が多くなっているといっても銘柄情報提供で得られる料金なんて高が知れていますよ。それだけで会社が成り立つと思いますか。

　これは、少し手が込んだやり口なんですが、広告をよく見ればわかるように、この手の会社は決まって電話番号、住所も記している。本来ならば、直接電話で応対すればいいところを、わざわざダイヤルQ2など使って銘柄を伝えている。そこがミソですよ。

　ようは、利用者からの連絡を待っているんです。その連絡は推奨銘柄を買って損し

てしまったというような苦情でも構わない。とにかく、連絡が入れば、そこを糸口にして相手の所在などを聞き取り、次は自分のほうから電話をかけて、徐々に親しくなれば大成功。そして、おもむろに「今度、政治銘柄に乗るのですが、特別に教えるので参加しませんか」などともちかけるわけです。お客が「資金がない」と言えば、「いい担保金融を紹介しますよ」とたたみこむ。もちろん、その担保金融は知り合いだったり、場合によっては、その会社の関連会社だったりするわけです。

こういう会社には、闇投資顧問なんていう場合があるわけです。投資顧問の登録には五百万円の供託金が必要ですが、その資金がなかったり、そうでなければ、ほかの事情で登録できないような人たちがやっている。たとえば罪歴があるとか……。

そこでダイヤルQ2を抜け道にして、銘柄を推奨しているんです。ダイヤルQ2の料金は投資顧問の報酬とは違いますから。こうした業者の場合、目的が融資斡旋ならばまともなほうで、最悪は詐欺なんて場合もありますからね。

解体屋

まあ、ダイヤルQ2を利用した商売以外でも、貸金業の登録も投資顧問の登録もしていないような得体の知れない会社があります。そういう会社には気をつけるに越したことはない。なんの登録もないのに、「某仕手筋が仕掛ける。知りたい方は連絡を」なんていうのはね。

だって、そうでしょう。そんな会社がどうやって儲けるというんでしょうか。慈善事業ではないんですから、なんらかの方法で商売しているはずです。

たとえば、近年、兜町で暗躍する解体屋と呼ばれる人たちがいます。べつに証券不況で空家になった兜町のビルを取り壊す商売ではありませんよ(笑)。解体屋は、バブル崩壊以後に生まれた兜町の新手ビジネスなんです。まあ、時代の象徴ともいえます。バブル時代に活躍した仕手筋などのなかには株を大量に買い占めたまではよかったが、株価暴落を受けて、それを処分できずに困っているような連中も少なくありません。値下がりしただけでなく、株の取引きそのものが細ってしまい、資金繰りのため売りたくとも、そう自由には売り抜けることができないような銘柄があるんです。

そんな買占め株を処分するのが解体屋の仕事です。シコった株を解体するわけです。ただ、仕手筋のようなところでも売れないような銘柄を売っていくのですから、そこにはいろいろと工夫を施さないといけない。

そこで一見、投資顧問のような押し出しの広告で人の目を引きつけ、「この銘柄は急騰するはずですから、ぜひとも投資に参加してください」などと勧誘していく。買う人をより多く集めるのが目的ですから、投資顧問のような報酬はあまり口に出さず、場合によっては、どこかの担保金融会社を世話しても参加させる。

つまり、あれやこれやとセールスして、とにかく、処分売りを依頼された銘柄を客に買わせる。もちろん、その買い注文が出る時には、依頼先にその買い注文に見合う売りを出させるように仕組んでいます。そうすれば、徐々にシコった株が解体できる。それに応じて、依頼先の仕手筋などから受ける報酬が解体屋の収入です。要するに、解体屋にとって、大切な客は買い占めた株を売りたい人間であり、広告につられて投資相談を受けに来た投資家はビジネスをうまく進めるための材料でしかないのです。

まあ、こうして問題点ばかり話していると、次から次へと怪しげな業者ばかりの世界のように思われるかもしれませんが、証券担保金融にしろ投資顧問にしろ、もちろんまともな会社はたくさんあります。

それに、即金屋がものすごい高金利で融資していることはたしかですが、それは、やはり、求める利用者があとを絶たないから成り立っているんですよ。それどころか、証券会社の営業マン、即金屋をうまく騙して、即金のおカネを持ち逃げするようなとんでもないお客だっているんです。その人間ですか? そいつは今、東南アジアのどこかに逃避行しているらしいですけどね。

そんな悪い奴でなくとも、私のお客にも証券担保金融や即金を利用して儲けた人間がたくさんいるわけです。悪徳業者がいるからといって、すべてが悪いといったら、株式取引きはできないでしょう。ハイリターンにはハイリスクがあるんです。

まあ、登録番号を掲げて、きちんとした広告を出している会社はべつに問題ないのではないかと思います。あえていえば、なるべく兜町にある会社を利用することですね。兜町から遠くなるほど、あまりお薦めできなくなるというのが、私のアドバイスですよ。

PART 3

とにかく儲かる、驚きのニュー・ビジネス

盗聴器発見調査Ⅰ

脳波が電波に乗って傍聴され、両親が娘に盗聴器をしかける盗聴バスターズの多忙な日々

盗聴マニアのための総合誌『ラジオライフ』に盗聴器発見調査の広告を載せる二社、アヴァとマイクロ電子に聞く、盗聴の現在！

永江朗（フリーライター）

雑誌『ラジオライフ』は、ラジオの深夜放送ファンを読者として、一九八〇年に創刊された。当時はいわば番組情報誌だった。ところが今では盗聴マニアのための総合誌となっている（このへんの事情については、別冊宝島一〇四号『おたくの本』の拙稿を参照されたい）。総合誌というからには載っているのは、無線機の最新機種情報や周波数情報程度ではおさまらない。ホテルにある有料テレビのタダ見方法だの、電話のタダがけ方法だのといった非合法スレスレ情報から、怪しげな通販グッズの試用レポートまで、オトナの社会ではあまり有用でないようなオモシロ情報が満載である。もちろん広告も満載。売れてる雑誌なのだ。

誌面の内容からして、当然、いちばん多いのは無線機器類の広告。受信機や送信機、クルマ用レーダー探知機などから、ビデオのモザイク除去機までと幅広い。どの広告もデザインよりも情報量を最優先したレイアウトである。ぎっしり中身は詰まっている。密度はスポーツ新聞の広告並みだが、はっきりいって、ダサくて見にくい。

ときどきハイテク機器に混じって、なぜか血圧計だのバブルスター（あの原ヘルスの！）だの、羽毛蒲団や長寿祈願の扇（なんと全長二メートル！）だのの広告もある。扇の下には「机の上、リビングや玄関／床の間や客間などに／ピッタリ」というコピーが斜めに入っている。

二メートルの扇を、いったいどんな人が買うのか、買ってからどうするのか、すごく気になる。その人のリビングや床の間を

見てみたい。しかし、今回はこの『ラジオライフ』に載っている、盗聴器発見業者、通称盗聴バスターズの広告の研究である。

盗聴器なんて全部ウソ!?

今回参考にした『ラジオライフ』九四年十一月号には、三つの盗聴バスターズが広告を出している。マイクロ電子販売、東和通信社、アヴァの三社だ。

　このうち東和通信社というのは、テレビの特番や雑誌で最近はすっかり有名になった藤井正之の会社である。じつは私、この藤井についてのルポルタージュを今準備中で、インタビューや同行取材も何度かしている。で、今回は東和通信社を除く二社を取材することにした。

　まずはアヴァである。広告は二分の一ページ、一色。白抜きのゴチック体で「盗聴器発見」とある。「全国出張調査」と書かれた下には、「企業・組合・一般家庭etc…／プライバシー漏れの現実から／あなたを守ります！」のボディコピー。

　全国どこでも出張してくれるし、盗聴防衛アドバイスは無料とのこと。

　ところでこのアヴァという名前、『ラジオライフ』誌上以外でも、どこかで見たことがあるような気がしていた。それが思い出せない。名刺をひっくり返しても、それらしい人は出てこない。ま、奇想天外な名前というわけでもないから、なにかの勘違いか。

　とりあえず電話である。電話口に出た社長の声を聞いていると、これまた、どこかで聞いたことがあるような気がしてならない。張りのある、聞き取りやすい声である。でも、誰だったのか思い出せない。こちらの名前を名乗っても、向こうは私の名に憶えがある様子ではない。うーん、誰だったっけ？

　それはともかく、おもしろいのはこの社長が電話口で言い出したことだ。

「盗聴器なんていうのは、あれ全部ウソだから」

　私が今回の取材の趣旨、広告とその広告を見てやって来る人との関係、広告主の仕事の内容を知りたいと説明すると、社長はいきなりこう言ったのだ。

　ウソだって言われても……。私が絶句してしまっていると、社長は話を続ける。

「盗聴電波なんてホントは飛んでないんですよ。それがテレビなんかで煽っているでしょう？　あれは全部自分で仕掛けててね、

あったあったと煽ってるだけ。ま、とにかく一度お会いしましょう」

テレビの特番はすべてヤラセだというのか。取材の日時を決めて、新宿にあるアヴァのオフィスを訪ねることにした。

広告に記載されているアヴァ盗聴電波調査部の住所は、青梅街道沿いの新中野あたり。しかし取材当日、社長の携帯電話を呼び出すと、新宿・成子坂下にある本社に来てくれと言う。成子坂下交差点の角に建つビルの二フロアがアヴァの本社であった。なかなか立派だ。『ラジオライフ』に二ページの広告を出している東和通信社のオフィスは、足立区にあるマンションの一室で、社長の藤井の住居と兼用だ。それに比べると、アヴァの広告は小さいが、社屋は大きい。

河村良雄社長が私を案内してくれた部屋は、なぜかビデオの編集スタジオだった。

「本業はビデオ屋でしてね」

河村が笑って言う。ガラスの向こうでは三人の男女が、モニターを見ながら編集作業をしている。レーベル名を尋ねて驚いた。

「Aビデオ（仮名）というんですよ」

Aビデオ！　Aビデオといえば、SM専門の、その世界ではかなり知られたAV（アダルトビデオ）レーベルだ。私は毎月欠かさず、新作を見ている。私は「アヴァ」という名前を、ビデオのENDマークのあと、ビデ倫受審者名として何度も見ていたのだった。そして河村の声は、Aビデオの人気シリーズで、カメラのこちら側から女優に話しかける「監督」の声として、何度も聞いていたのだ。なるほど。これで謎が解けた。

「盗聴器発見業務を始めたのは九三年の十二月からですが、ビデオのほうはもう十年ぐらいになりますよ。新作は月に五本ずつつくってます」

最近はあまり景気のよい話を聞かないアダルトビデオ業界ではあるが、ジャンルを思いきり絞りこんだAビデオは、世間の景気に左右されることなく、安定した人気を誇っている。

河村が盗聴器発見業を始めたのは、アダルトビデオと何か関係があるのだろうか。

「全然関係ありませんよ。ぼくの中のチャンネルが違います（笑）」

しかし、完全なお遊びというわけでもなさそうだ。アヴァのパンフレットにはダッヂのミニバンを改造した電波調査車輛の写真もあり、かなり資本もかかっていそうだ。

「ぼくはアマチュア無線の免許をもっているんですよ。ハムは中学校二年生の頃からやってましてね。で、最近、テレビとかでよくやってるでしょ、これが盗聴だ！　って。おもしろそうだと思って始めたんですよ。テレビを見てて、これくらいの知識・技術ならオレにもあるよ、とね」

盗聴器の発見作業は、ハム程度の知識があれば充分可能なのだそうだ。「必要な機械類も、ほとんどすでに持っていたよ」と河村は語る。

料金は調べる部屋の広さで違う。十坪以下だと六万三千円。面積が増えるに従って、料金も上がっていく仕組みだ。法人の場合はもう少し高い料金が設定されている。

「一回出動したら七万円になるんだから、

商売としてはいいかなと思って始めたんだけどねぇ」

ところが実際にやってみるとそうではなかったと河村は言う。

「テレビでやってるのって、アレ、全部デタラメですから。盗聴器がありゃおもしろいんですけど、ないんですよ。みんな被害妄想にかかってるんですね」

盗聴電波なんて出てないって、どういうことなんだろう。

「盗聴器を探すのは簡単なんですよ。テレビでは二時間もかけて探してたりしているようですけど。あんなの、部屋に入った瞬間に、電界強度計がピャッと真っ赤になりますから」

依頼を受けて出動してみても、実際に盗聴器が見つかることはほとんどない。個人の住宅で盗聴器が仕掛けられている可能性は、限りなくゼロに近いと河村は言う。

テレビ特番などでは、クルマに受信機を積んで都内を走ると、あちこちで盗聴電波が出ていると言っている。あれもウソだと言う。

「ぼくらがクルマを走らせても、電波は入ってきませんよ」

では盗聴器を探してくれと依頼してくる客とは、どんな人たちなのだろう。その「被害妄想」にかかっている人というのは。

脳波を電波に乗せる盗聴器!?

アヴァが『ラジオライフ』に広告を出すようになったのは九四年の三月から。問い合わせはかなり多い。ほとんどは盗聴されていると思い込んでいる人だ。そうした人たちを、河村は「盗聴器症候群」と呼ぶ。

「オカシい人というよりも、オカシくされた人だね、テレビなんかで。テレビに振りまわされて、みんなそういう病気になっちゃってるんですよ」

依頼を受けて、実際に探しても、盗聴電波は出ていない。だが、それで納得する客ではない。だから盗聴器を探す作業よりも、客が盗聴器なんて仕掛けられていないんだと納得するまで説得するのがひと苦労だというのだ。

「超ハイテクの盗聴器があるはずだとか、目に見えない盗聴器があるはずだとか。脳波を電波に乗せてキャッチできるだろうとか、他人の考えていることが読める機械があるはずだとか」

それだけではない。河村が説得している間も、「今近所の人の声が聞こえている」とか「今も誰かに聞かれている」と、幻聴、幻覚のある人もいる。

それではかなり精神病に近いのではないか？

「ま、そこまではいってないけど。見かけはごく普通の人たちです。普段の生活には差し支えないみたいですね。あの人たちに問題あるのは、盗聴器のこと、その一点だけですよ」

そこでアヴァでは、あらかじめ依頼人に調査票を渡し、書き込ませている。内容をチラリと見せてもらうと、盗聴器が仕掛けられていると思うに至った過程について、

一問一答式で答えるようになっていて、まるで健康診断の時の問診票のようだ。

客の男女比はほぼ同数。若い女性もいれば、主婦もいる。大金持ちもいれば、普通のOLもいる。パチンコ店の経営者やヤクザの親分もいる。

「お客さんは東京だけじゃありません。うちでは無料アドバイスというのをやっているんですよ。こちらに来ていただいて、納得いくまで説明する。ぼくらが出動すると七万円ぐらいになっちゃいますから」

七万円かけて調べても、盗聴器は出てこない。だが、客としては納得がいかない。納得できないのに七万円というのもナンだからと、事前の無料アドバイスを始めた。調査票に事情を書き込ませ、被害妄想としか思えない客には（それがほとんどなのだけど）、勘違いにすぎないということを説明する。

それでも納得しない客に対しては、出張調査に出かける。むろん、出かけたところで盗聴器が見つかるわけではないのだけれども。

妄想に取りつかれてしまった客のほとんどが、テレビの特番の影響だと河村は言う。

「テレビでやった翌日はたくさん電話が来ますよ。脳波を電波に乗せて、それを聞く機械があるはずだ、なんて言う人もいますよ。他人の考えていることがわかる機械があるだろう、とかね」

ちなみに、アヴァが広告を出しているのは『ラジオライフ』だけ。ほかに企業向けにはダイレクトメールを出している。『ラジオライフ』はかなりマニアックな雑誌だから、無線に興味のないOLや主婦や会社役員が普段手にする雑誌ではない。でも特番にはたいてい『ラジオライフ』の編集長がコメンテイターとしてゲスト出演していたりするから、それで一般の人も広告を見るのだろう。

「普通の人を盗聴しても、得することなんて何もないんですよ。でも、いちいちあなたのことを調べて、聞いている人なんていませんよと言っても納得しない。『そうじゃない、近所の人の声が聞こえてくる』って言うんです」

聞こえたっていいじゃないか、開き直れと河村は依頼人に言って帰ってくるそうである。

「調査だと言ってさんざんカネを取った揚げ句、自分で用意していった盗聴器を取り出して、見つかりましたなんていう悪徳業者もいますからね」

ある団体の役員がそうだった。盗聴されていると思い、興信所に調査を依頼した。これが悪かった。受信機から聞こえてくるのはただのノイズなのに、「聞こえてますねぇ」なんてやるものだから、役員はますますその気になってしまった。

周囲の者は、役員に逆らうのが怖くて、「はい、私にも聞こえます」と調子を合わせる。まるで童話『裸の王様』状態。こういう人は一カ所で調査するだけでは納得しないらしく、アヴァにも依頼が来た。河村は、当の役員が怒るのをなだめすかして、盗聴器なんて仕掛けられてないと説得するのにひと苦労だったという。

「無知な人から、カネを巻き上げるんですから、これは悪い。悪人ですよ」

それに比べると、アダルトビデオのほうは、誰も傷つけない、罪のない世界ですよと河村は言う。

「盗聴器を仕掛けてくれという依頼も結構あるんですよ。でも、それはやりません。自分で盗聴器の販売もやっていませんし。自分で仕掛けて、自分で探すんじゃや、しょうがないですよ(笑)。うちは自分で盗聴器売っていながら、発見業務もやるような、そういうカネ儲けのための業者とは違いますから」

この仕事は医者と同じようなもの、と河村は言う。

盗聴器販売業者の盗聴器発見業!?

しかし、私のほうは、話を聞いて、必ずしもすっきりしたわけではない。たとえば秋葉原のジャンク屋もどきの小さな店には、盗聴用発信機がたくさん売られている。なのに、その発信機から電波が出ていないとは、ちょっと考えにくいではないか。また、私自身、東和通信社の調査車輌に同乗して、新宿界隈で少なくとも三カ所の電波をキャッチするのを目撃している。それでも、盗聴電波なんて全然ないというのはどういうことなんだろう。

マイクロ電子販売は、『ラジオライフ』十一月号に六ページの広告を出している。もっとも、そのうち四ページは発信機や受信機の商品広告で、残り二ページが「盗聴器発見出張調査」や「盗聴防衛講座」の広告だ。盗聴器の製造と発見の両方をやっているわけで、アヴァの河村に言わせると、自分で盗聴器売っていながら、発見業務もやるカネ儲けの業者ということになるだろうか。

マイクロ電子販売は横浜駅西口から歩いて十分ほどのところにある。浅間下交差点近くの小さな公園裏に建つ細長いビルが社

屋だ。マイクロ電子ビルという自社ビルである。
取材に応じてくれたのは情報機器講座部・調査部の小川弘樹主任である。三十代半ば、スーツを着て、タイをきちんと締めたところは、メーカーの営業マンに見える。
私がカバンからテープレコーダーを取り出すと、
「どうしてもテープを回さないといけませんか?」
と小川は言う。マズいでしょうか?と聞き返すと、
「テープを回すのでしたら、抽象的なお話しかできません。それでもよろしければ」
わかりました、テープは止めましょう、と答えるしかない。
マイクロ電子販売の本業は、情報機器の研究・開発・製造・販売。わかりやすくいうなら、盗聴器の製造販売だ。取引先は主に興信所であるという。
創業は約二十年前。盗聴器の発見業務のほうは、十五~十六年前から行なっている。『ラジオライフ』に広告を出すようになってから十年ほどになる。
日本でいちばん古い盗聴器発見業者ではないのかと言うと、たぶん当時はほかにも一社似たようなことをしている会社があったはずだと小川は言う。今となっては会社名も住所も定かではないのだけれども、その会社がこの商売の草分けらしい。
なぜ盗聴器の製造業者が、その発見業務までするようになったのだろうか。
「お客様からの要望なんですよ」
そもそも盗聴器を探してはもらえないかという問い合わせが、大手企業などから来るようになったのが発端。それも一件や二件ではなかった。これにはマイクロ電子でも面食らったらしい。
だが、客の言い分を聞いてみると、もっともなところもある。
「情報機器をつくっているのだから、専門的知識も充分あるだろう。発信機をつくれるのなら、つくった発信機を探すのだって簡単だろうというのですね」
それが調査業務の始まりだった。
ちなみに、小川はけっして「盗聴器」とは呼ばず、「情報機器」とか、「発信機・受信機」という言い方をする。盗聴ではなく、「秘聴」「傍受」などと表現する。
盗聴器発見調査を依頼してくる客は、この十五年で大きく変化してきた。
「最初の頃のお客様は、ほとんどが企業でした。とくに株主総会前や決算の前、それと人事異動の時期に依頼が増えました」
それが最近では個人の一般客が増えてきた。その理由を小川は「企業に仕掛けられた盗聴器発見業務をやるうちに、対象が企業の役員宅へと広がり、そこからは噂が噂を呼んで口コミで広がっていったからではないか」と言う。
具体的な名前こそ挙げはしなかったが、公・民各方面の機関からも調査依頼があるらしい。公の機関というのは、どこのことなんだろう。小川によると、そうした取引先が多いのは、マイクロ電子が徹底したプライバシー厳守の姿勢を貫いてきたからだ。

個人客の場合、男女比はほぼ同数。年齢的には三十代から五十代、六十代ぐらいまでだという。

仕掛けた相手はわかってる⁉

ところで、アヴァでは個人の調査依頼のほとんどが被害妄想というか、現実には盗聴器などないのに、盗聴されていると思い込んでいるケースだと言っていた。マイクロ電子の場合はどうなのだろう。

小川によると、盗聴器が見つかるのは、調査依頼の六割ぐらい。

「こちらに相談されるからには、盗聴されているのではないかと思い当たることがある方がほとんどですよ」

河村が言うように、被害妄想的な客も皆無ではないが、それはごく稀な例でしかないらしい。

実際に盗聴器が仕掛けられていたが、疑いを抱いて、調査依頼をした時点で、外された痕跡のあるケースも少なくないらしい。

盗聴器を発見した時の反応は、みな一様だという。

「やはり目の前で盗聴器が出てくると、みなさん顔面蒼白になりますよ。しばらく黙り込んでしまって、それからじつは……とお話しなさいますね」

ほとんどの客は「誰が仕掛けたのか、相手はわかっているんだ」と喋り出す。小川のほうから、話すように促すわけでもないのに、盗聴されていると思うに至った理由を、細かに語りはじめる。たぶん、喋らずにはいられないのだろう。「オレが悪いから仕掛けられたわけじゃない、みんな聞いてくれよ」とでもいうような気分だろうか。

盗聴の原因をこう小川は分析する。

男性サラリーマンの場合だと、やはり派閥や人事に絡んだ原因が多い。たとえば、情報が何度も漏れて、社内の信用を失いかけたサラリーマンが、もしやと思ってマイクロ電子を頼ってくる。

重要な製品開発会議をやると、必ずライバル会社が類似企画で動き出す。あまりに度重なるものだから、社内でスパイ視されはじめたというかわいそうな客がいた。

いわゆるバブル景気の頃から増えてきたのが、遺産相続に絡む盗聴。もちろん、兄弟姉妹の間で盗聴しているのである。こういう場合は、盗聴器が出てきた時、「ありがとうございます」のひと言で終わる人と、なぜ盗聴されているのかを、不自然なほど饒舌に語る人とに、態度は二分されるそうだ。

ヘア・ヌード時代になって多くなったのは、親が娘を盗聴するケース。当然、調査の依頼人は娘である。

「娘の格好がだんだん派手になっていく、与えている小遣いでは買えそうにないものまで持っている。そこへきて、テレクラだの売春だのっていう話題が、週刊誌の広告やテレビ番組で流れるでしょう？　思い余って両親は娘の部屋に盗聴器を仕掛けるんですね」

親には絶対バレない自信があったのにと不審に思った娘が部屋の調査を依頼してくるのだそうだ。

最近は妻の浮気を夫が心配して、自分が仕事に出かけて留守中の自宅に盗聴器を仕掛けるケースが増えているという。
「妻の浮気がわかっても、夫の側から離婚を言い出すことはほとんどないようですね。逆に、夫が浮気をしている場合は、ほとんどが別れていますよ」
　男性が弱くなってしまったからなのだろうかと小川は言う。
　小川によれば、アンタなんか盗聴してもなんの得にもならないよ、というような人などいないというのである。不良娘だったり、浮気している妻だったり、財産分与で揉めていたり、派閥抗争の真っ只中だったりする。ただの市民でも、盗聴されるには盗聴される理由がそれなりにあったりする、と。
　アヴァの河村は、盗聴器なんて普通の家庭からは出てこないと言っていたのだが……。
「盗聴器の発見調査といっても、技術のレベルにはいろいろありますからね」
　と小川は苦笑する。
　たとえば最近の盗聴器は巧妙で、発信機の周波数も普通の「盗聴電波受信！」などと謳われたマルチバンドレシーバー程度では受信できないものも増えている。どんな盗聴器が出回っているかをリアルタイムに知っている業者でなければ、正確な盗聴器発見は難しい。
　マイクロ電子では二人一組でチームを組んで発見作業を行なう。現在、三組、六人の調査員がいる。マイクロ電子は盗聴器の製造販売も行なっている。
　もうひとつこの日、私はどうしても小川に聞いてみたいことがあった。それは、マッチポンプだという非難に対して、どう思うかということだ。
　そう言うと、小川は、マッチポンプという表現は当たっていないと、心外そうな表情で言った。
　マイクロ電子では、いわゆる「流し」の盗聴器発見はやっていない。「流し」というのは飛び込みの調査のことである。調査車輌で路上を走り、盗聴器からの電波をキャッチすると、「おたく、盗聴されてますよ」と、オフィスや民家のドアをノックする。法人などの顧客がない盗聴器発見業者は、流しでマーケットを開拓していく。
　マイクロ電子の場合は、あくまで調査依頼のあった仕事だけをしているのだから、断じてマッチポンプなどではないと小川は言う。
「卑怯な盗聴、明らかに犯罪であるようなケースもあります。でも、情報のセキュリティとして、やむにやまれぬ事情で情報機器に頼っている場合もあります」
　ようは使う人の問題であって、盗聴問題が報道されるたびに識者がコメントする、盗聴器の法規制などという次元で解決できることではないと言うのだ。
「盗聴という言葉には悪いイメージがあります。でも、そのほうがかえって仕掛ける側には心のブレーキになっていていいのかもしれない」
　小川は苦笑する。

（文中敬称略）

盗聴器発見調査II

「飛ばし屋」とラブホテル、盗聴、その飽くなき攻防戦！

主流はバッテリーのいらない微弱電半永久タイプ。電話の中、ベッドパネルの中、コンセントの中……。仕掛け方もどんどん巧妙になってきてて、どう見ても基盤の一部にしかみえないんです。

田口嘉孝（フリーライター）

「盗聴器に注意！　企業秘密の漏洩、プライバシーの侵害防止　○会社○政治団体○組合○大学○一般家庭——◆派閥争い◆産業スパイ◆総会屋対策◆愛情のもつれ」

「漏れた情報を取り戻すことは、絶対に不可能。被害・損害を受ける前に、万全の対策！」

現代版「壁に耳あり、障子に目あり」、盗聴防止コンサルタント・盗聴器発見調査の広告コピーである。世はまさに盗聴時代。夫や妻の浮気調査に始まって、ライバル企業の情報収集まで、いつどこであなたも、思いもかけず盗聴されているかもしれない——というわけである。

べつにやましいことはなくとも、盗聴されるとなれば気分はよくない。しかし、誰にも知られずに人の秘密を知ることができるとなれば、興味が湧かないというのも嘘になる。〝のぞき〟が人間の本能的な欲望だとすれば、その欲望を満たす典型は男女の睦言だろう。とすれば、男女のための密室を提供するラブホテルは、盗聴の恰好の標的に違いない。

ホテル経営コンサルタントでラブホテル評論家でもあるビタミン三浦氏が、ラブホテルをめぐる盗聴の事情を話してくれた——。

〝置き屋〟と〝飛ばし屋〟

今、地方のラブホテルの入口なんかには、「盗聴防止には万全を期しております」といった看板がかかっていたりするでしょう。

僕は、これからはラブホテルにかかわらず、ホテル一般でも盗聴器というものに神経を使わなきゃいけないと思うんです。それによって客の入りが違う、左右されるといった時期がいずれ来ますよ。逆にいえば、それだけおおっぴらに盗聴器が仕掛けられているんですから、法の網をかぶせるなりなんなりの処置をとってほしいと思いますね。僕が自分で面倒を見ているラブホテルについては、三〜四年前から盗聴器の発見、排除を年に二回は実施してますよ。

　じつはそれまでもラブホテルの盗聴というのはあるにはあったんですが、最近のものは技術が進んでしまって、なかなか素人では探しだせなくなってしまったんですよ。

　盗聴する人間には、大きく分けて「置き屋」と「飛ばし屋」というのがいるんです。置き屋というのは、部屋の空調の裏側やベッドの下などにビデオカメラやカセットテープレコーダーを据えつけていって、あとで回収に来るというもの。飛ばし屋というのは、小型の盗聴器を設置して電波を飛ばして、それを外で受信機で聴いて楽しむというものですね。以前はどちらかというと置き屋のほうが主流で、そういうカセットだとかビデオをけっこう没収していたんです。飛ばし屋にしても従来は、電池式の盗聴器でしたからいずれ寿命も切れるし、設置方法にしてもまだ簡単で、ベッドの下とか空調のところなどに置いてあるだけ。置き屋の場合と同じように、ベッドをめくるなど原始的な探し方があった。

　ところが三、四年前から、盗聴の趨勢が飛ばし屋に逆転してきて、盗聴器にしても、最近のものは電池もいらないうえに、半永久的なんていうモノなんですよ。コンセントの中やベッドパネルの中、そして電話機の中に入っていたりして、そこに流れる微弱電流を利用して電波を飛ばすわけですよ。だから、見た目では、どこにあるのかまったくわからないし、こちらは素人で、いちいちベッドパネルを開けるなんてことはや

UHF帯送信機（リチウム電池タイプ）と受信機

ってられないですからね。
　それで、そうした電波を逆探知できる業者がいないかということになり、同じ電子機器ということで、パチンコ屋も経営するあるラブホテルのオーナーに、電子部品を扱っているシーコーストさんを紹介してもらったんです。そしたら偶然にもシーコーストさんは盗聴器も扱っていたんですね。モチはモチ屋だったわけです。

UHF帯送信機（AC100V・微弱電タイプ）と受信機

盗聴してんじゃねえぞ

　最初に探知してもらったのは、宇都宮のラブホテルでした。近くに土手があって、そこにいつも特別用もなさそうなクルマが何台も止まっていたんですよ。そこはホテルへの進入路にもなっていて、お客さんの出入りも不自由になりますからね。近づいてみると、どのクルマも男ひとりしか乗っていない。おまけに全員イヤホンをしているんです。「これはおかしいぞ」となって、シーコーストの唐沢社長に来てもらいました。
　各部屋を調べてもらうと、盗聴器が何個も出てきた。あまり腹が立ったんで、盗聴器に向かって「盗聴してんじゃねえぞ」と怒鳴ってやったら、土手の上のクルマは一斉に逃げていきましたよ。毎晩、少ない時でも三、四台止まっていたんですが、おそらくマニア同士の口コミで、誰それが仕掛けたから聴きに行こうと、連絡を取りあってたんでしょうね。
　それ以来、お願いして、ほかのラブホテルでも探知してもらったんですが、たとえば全部で二十三部屋のホテルなら、そのうち十室から盗聴器が発見されるなんて具合です。おまけに、ひと部屋からふたつ、三つと発見されることもしばしば。盗聴器を仕掛けたのが必ずしもひとりじゃないっていうことですよね。それに、ふたつ、三つと出てくる部屋は、必ずといっていいほど人気のある部屋で、悔しいけど向こうもよくわかってるんですよ。
　仕掛け方もどんどん巧妙になってきてて、この間テレビの中にあったものなんか、しっかりハンダづけしてありましたよ。どう見てもまるでテレビの基板の部品のひとつにしか見えなかったですね。
　そうした盗聴器がよく発見されるのは、都市型ホテルよりも郊外のインターチェンジ近くのモーテルが多いんですよ。ということは、当然、アベックで部屋に入っているわけで、そうなると女の子のほうも承知

のうえ、としか思えないんですが、どういう神経しているんだと思いますよね。
　こっちはラブホテルだから、お客さんのためにサービスで盗聴器を外しているんですよ。お客さんとあまり対面することもないから、「気持ちよく利用してもらおう、プライバシーを守ろう」と。
　でも、あれだけの仕掛け方を見ると、やっぱり機械のこともよく知っていますね。アマチュア無線や電子部品関係のことをよく知っていて、そのうえスケベ心から盗聴したり、覗いたりというふたつの趣味をもつのか、それともスケベ心のほうが先に立って、そのために機械のほうも勉強していくということか、どっちにしてもかなりのマニアですよ。
　だいたいどこのメーカーでもそうみたいなんですが、毎年、年が変わると、従来の探知機では探知されない最新の盗聴器を発売するんです。唐沢さんのところもそう。だから、僕が探知の依頼をすると、今度は従来の探知機では探知されない盗聴器の探知機を持ってくるんですね。新陳代謝が激しいというか、まるでイタチの追い駆けっこです。
　ですから、じつをいうとこれもへんな関係なんですよね。互いに敵でもあり、味方でもあるというか。なにしろ、唐沢さんに探知してもらって発見した盗聴器が、じつは唐沢さんのところで売ったものだったなんてこともあるんですから。
　ただ、現実問題としてホントにたくさん盗聴器が仕掛けられてますからね。先ほど、これからはラブホテルにかかわらず、ホテル一般で盗聴器というものに神経を使わなきゃいけないと言いましたが、じつは都内の一流ホテルでも盗聴器が仕掛けられているところがあるんですよ。政治家などがよく利用するある電鉄系のホテルですけれども、ひょっとしたらと思い、シーコーストさんに探知機を借りて入っていったら、案の定、受信できたんですよ。そのホテルには友人が勤めていたんで、その話をしてあげたんですが、どうしても認めようとはしなかったです。信用にかかわるから、盗聴器が発見されたという事実を残したくないんでしょうね。それとも、逆に盗聴器を取っちゃうと、政治家が利用してくれなくなるというんで、黙認しているんですかね。
　その探知機を持って、丸の内界隈を歩いた時は、最高におもしろかったですね。社長室とか重役室とかのヒソヒソ話が全部入ってきて、「今、カネがあれば、株でいくら儲けられるのに」と、悔しがる声も聴こえてきましたからね。

微弱電半永久タイプ

ラブホテルどころか一流ホテルまで仕掛けられているとあっては、盗聴器もまさに野放し状態。盗聴器の販売もすれば、探知発見もする、時には客の依頼で盗聴器の設置もするというシーコースト社の唐沢一良社長が現在の盗聴事情を語ってくれた――。

　今、盗聴器の主流は電池のいらない半永

久的なものになっています。電池がいらない分、大きさもかなり小さくなっています。
　半永久的というのは、たとえば電話を例にとるとこういうことです。
　電話には一五〜一八ワット程度の微弱電流が出ていて、通話中の状態になると四〇ワットの電流が流れるんです。盗聴器の作動は微弱電流で済みますから、それを利用して発信するわけですよ。盗聴器は電話機の中に仕掛けるんですが、最近は電話線の接続部分がクリップになったでしょ。そのため難しくなって、今電話機の盗聴は少なくなりました。ラブホテルの電話なんかも、ほとんどがクリップ式になっていますから、そういうところでは、まずないですね。それでもクリップ式の電話機に取り付けようとすればホントに超小型になって、値段も高くなりますから、そこまではしないでしょう。

新・旧電話ヒューズ型発信機（UHF・FM帯、半永久タイプ）

　発見の難しいのは、部屋の外側にある還元器に設置するヒューズ型の盗聴器ですね。外目には、普通のヒューズと変わらない。というよりも市販のヒューズを買ってきて、その中に盗聴器を仕込んでいるんです。それを電話の配電盤にポンと差し込むだけ、それで盗聴ができてしまう。オートリバースのカセットデッキとセットになっていて、いつ電話がかかってきても、受話器を取った瞬間にカセットが回って、全部録音されるようになっている。会社とか家庭に取り付けられたりしてますよ。
　実際の盗聴器の探知発見作業ですが、依頼を受けて、お客さんの建物に入りますよね。で、まずはどこの部屋に仕掛けられているか追っていきます。部屋を突き止めたら、そこからが勝負なんですよ。探知機と音波発信器の両方を使ってエリアを絞り込んでいくんです。ウチで使っているのは、盗聴電波をキャッチするだけでなく、その内容を鮮明に聴くことができると同時に、それがどこに仕掛けられているかも探せる代物です。そこが違うんで、十万円以下のものはキャッチするだけで使い物にならない。特注じゃないとつくれないので、一台三十四万八千円もするんですが、さる官庁にも三台ほど納めていまして、性能は折り紙付きです。
　よくテレビの番組で、盗聴器を発見するといって、ワゴン車に乗って探してますよね。しかし、実際はあれではいろんな電波

を拾ってしまって、かえってどこにあるかがわからないんです。ただ無差別に探しているだけで、いってみればマニア用の機械なんですよ、あれは。ただ電波をキャッチするだけの機械ですから、盗聴器が一〇〇%仕掛けられているといっても、それが見つかるわけではない。また電波が入ってくるからといって、それがホントに盗聴器のものかどうかも定かじゃない。たまたま玩具のトランシーバーが同じ周波数だったという可能性もあるわけです。

シーコーストで使用する盗聴発見機

　ですから、テレビでやっているのはインチキ臭いですし、ヤラセもいいところですよね。その点、ウチの場合は、依頼されて建物まで行くわけですから、無差別に探す必要もないわけですよ。依頼されない限り、たとえ盗聴されていても関係ないわけで、ましてそれで対価をもらうなんてとんでもないですよ。

　探知機も最初の頃は、簡単なつくりで、バンドも一チャンネルか二チャンネルのものしかなかったんですが、当時はそれでもすぐに発見できた。ところが設置する場所がどんどん巧妙化して、対応できなくなり、それに応じて探知機の精度が上がっていったんです。現在、旧型で、八～十万円の安いものは出ていますが、やはりほとんど使い物になりませんね。ウチで開発した探知機は高いですが、その性能は抜群です。地方のホテルのオーナーなども口コミで買いに来ますよ。おもしろかったのは、この前、大阪から来たお客さんですね。売らなかっ

たですけど、脱サラして、自分で、盗聴器の発見の仕事を始めたいと買い求めに来たんです。

近く改良型を出しますが、もともと、探知機の開発はそんなに難しいことではないんですよ。というのも、盗聴器をつくっているメーカーはそんなに何社もあるわけではないですから、どこで何をつくっているかわかっているんです。そして実際には、そういうメーカーで探知機もつくっているわけで、マッチポンプじゃないですけれど、手の内は全部わかっているんですよ。

盗聴器取り付け

もともとウチは、盗聴器の販売をやっていて、三浦さんから声が掛かるまでは、探知業務のほうはやってなかったんです。だから、探知発見して、取り外すというのはここ数年の話で、歴史は浅いんです。もっとも、盗聴器を排除する機械が欲しいという依頼は以前から多かったんですがね。

ですから、探知発見業務は、今のところラブホテル関連がいちばん多いんですが、このところ個人とか会社からの需要も多くなってきているんです。ウチは盗聴器の取り付けもやりますから、逆に発見するのではないかということで、秋葉原で聞きつけて来るんですよ。

おもしろいもので取り付けも、昨年の春、テレビで「盗聴器が危ない」的な話を取りあげてから、急に依頼件数が増えました。一般個人からのケースもありますが、ほとんどは会社の経営サイドからのものですね。

個人の場合は、ご他聞にもれず浮気調査ですね。夫や妻が誰と何を話しているか聴きたいと電話器に取り付けることが多く、先ほど言ったように録音用のオートリバースのカセットデッキとセットで販売します。やっぱり田園調布あたりの、おカネ持ちですね。

会社の経営者の場合は、中小企業の社長さんが多いんですが、盗聴器をかつてのビジネスホンと同じようにうまく利用しているようですね。ビジネスホンでは秘話装置というのがついていて、社員が電話で話している内容を、もう一台の電話で聴くことができたんです。それを今は盗聴器でやっているというわけで、会議室に仕掛けることが多いですね。

「社員の教育のために使う」とか、「会議に出られなかった時のことを考えて」という理由ですよね。それと「社員が自分のことをどう思っているかを知りたくて」というのも多いですよ。社長は孤独というわけですよね。

たいていは、社員のいない日曜日に取り付けるんですが、一度、依頼されて取り付けた翌日、電話がかかってきて「やっぱり後ろめたいから取ってほしい」と言われ、すぐ取り外しに行ったことがありますよ。

それから切羽詰まった事情から、取り付けを依頼されたケースもあります。通常、盗聴器を何のために取り付けるのか、そのあとどうしたかなど、細かい事情は聞かないものなんですが、この場合は、あとでお

礼の電話があって事情がわかったんです。
当初、「社員の動きがおかしい、不審な点がある」というんで、日曜日に会社に行って、何人かの社員の机の電話器に盗聴器を仕掛けたんです。どうしても取り付けてほしいと必死でした。そして結果は、社員数人がつるんで自社の商品を横流ししていたことが発覚したというわけです。もちろん、即刻解雇ですよね。

電話盗聴機と自動録音テープレコーダー

でも、よっぽどうれしかったんでしょうね。もともと不景気で会社の状態があまりよくなかったところへ、横流しをそのまま続けられていたら、会社が倒産するところだった。だから助かったというんで、それでめずらしく、お礼の電話がかかってきたんですよ。
探偵社とかからの依頼ですか？　ウチは探偵社からの依頼はお断りしています。これは盗聴器メーカーから聞いた話なんですが、盗聴器絡みの犯罪が起きた時には、どこかで探偵社がかかわっていることが多いんだそうです。あまりそういうことにはかかわりたくないですからね。
私どもはあくまでも、お客さんからの依頼に基づいて盗聴器を取り付けるのであって、勝手に付けることはありません。それは犯罪ですからね。

二十四万個の寄生虫

盗聴器取り付けの料金は、十二〜二十万円という。交通費などの実費と諸経費、それにプラス盗聴器、受信機などの代金である。盗聴器はレンタルせず、すべて買取り制。安いもので五〜六万円、通常のものは八〜十万円（ちなみにオートリバースのカセットとのセットの場合は八、九万円）で販売する。
この半年で、シーコーストにあった盗聴器の取り付けの依頼は、五、六十件に及ぶ。一件当たりの単価をかりに二十万円と見積もれば、五十件で一千万円の売上げ。コストは主に盗聴器セットの仕入れ代金で、約三分の一。受注発注で在庫を背負うこともなく、あとはペンチとドライバーさえあれば済むわけだから、一千万円のうち約三百万円が原価で利益は約七百万円。けっこう商売になる。
ちなみにラブホテルの盗聴器の探知発見

業務は、ホテル一棟につき十五万円、盗聴器を一個発見するごとに二万円が追加される。盗聴器は一個一万円で下取りするので、追加料は差引き一万円ということになる。

　将来性があるかとなると、さあ、どうでしょうか。ただ先日、札幌の業者が、「盗聴器の商品が品切れ、足りない」といって探しているという話を聞きました。地方だとなかなか手に入りにくいのかもしれませんが、盗聴器は手づくりで大量生産できないうえに、業者も限られているわけですから、どうしても生産が追いつかないといった面はあります。もちろん、需要が多いということはいえるでしょうね。

　メーカーは、いわゆる〝四畳半メーカー〟がほとんどで、東京近辺だけでも二十〜三十社ぐらいはありますか。ひとりでやっているようなところが多いんです。ウチも一社抱えて、電子部品などを納入して発注、盗聴器をつくってもらい、それを販売しているわけです。

　今、ウチのラインだけで五モデルの盗聴器がありますが、月に合計、一千個生産しています。かりに東京近辺の四畳半メーカーが二十社として、どの社も一千個つくっているとすれば、月に二万個、年間にすれば二十四万個の盗聴器が生産されている勘定になります。そしてそのどれもが基本的に在庫を背負わない受注発注の生産ですから、つまり、製作した盗聴器のほとんどが売れているということですね。

　これだけの数の盗聴器が売れていて、しかもただ持っていて楽しいという商品ではない。みんなどこかに消えている。必ずどこかに仕掛けられているというわけです。

　盗聴器にも、電卓型、時計型、カセット型とか、それこそいろいろなタイプの商品があります。それぞれ市販のメーカー品を買ってきて改造し、内部に盗聴器を仕込むんです。ですから、まったく外見からはわからない。まあ、いわゆる寄生虫みたいなもの。

　だから、ある日家に帰ってそれまで見たこともない時計とかが置いてあったら、気をつけなきゃいけないですよ(笑)。

　笑い話で済むうちはいいが、案外、身近なところで盗聴器が仕掛けられている可能性もないわけでない。

　我われの知らないところで、我われのことをよく知っているまったく赤の他人がいるということなのかもしれない。

電卓偽装発信機（UHF・FM帯）

盗聴マニア

僕にとって盗聴は愛や恋以上のもの

女子高生の処女売春から、
不倫、痴話ゲンカ、
トカレフ密売交渉まで、
マニアが語る、めくるめく盗聴の世界!

田口嘉孝(フリーライター)

いまさらながらに、なるほどマニアというものはいるものだな、と思うのである。
松山英司(仮名)、三十五歳。都内の某証券会社に勤務。独身。結婚したことはないが、とくに不自由を感じているわけではない。盗聴歴一年――盗聴マニアである。仕立てのいいスーツをスッキリ着こなし、日常はどこにでもいる感じのよいビジネスマンだが、話がこと盗聴へと及ぶと、目を輝かせて、まるで自分だけの世界に入りこんでいくかのようである――。

あ、こいつか

ラブホテルを盗聴していておもしろいのは、終わったあとにアベックがホテルから出てくるじゃないですか。その時のふたりの顔を見るのが快感なんです。「あ、こいつか」なんて、へんに納得したりする。
部屋を出る瞬間まで盗聴していますから、そのふたりだということがわかるんですよ。
盗聴して声だけ聞いているのもおもしろいにはおもしろいんですが、でも、「アハン、ウフン」だけじゃね、やっぱりつまらなくなってしまう。「こんな会話している女のコって、どんな顔しているんだろう。あれ、こんなかわいい顔してたの」だとか、盗聴しながらあれこれ想像してたことを最後に確認するのが楽しいんですよ。
盗聴している最中にHな気分になることはないですけれども、アパートの部屋で、「ああこういう会話あったな」と、思い出しながらオナニーをすることはありますね。

今は、平均して週に一、二回、出かけます。昼間はアベックも少ないし、状況もたいしたことがないから、行くのはどうしても夜になりますね。その日、ギャンブルで負けてクサクサしている時だとかに、ウサ晴らしのために行くんですよ。なんだか放火魔の気分なんですよね。ひとりで部屋にじっとしているのがいやだなという時に、盗聴に行ってストレスを発散させるんです。他人のそうした会話を聴いていると、なぜか気が紛れるんですよ。自分の性生活は、どちらかといえば淡白なほうなんです。だからですかね、他人のが気になって、「このふたりのアハン、ウフンは長いな」だとか、それでけっこう満足してしまうんですよね。

盗聴を始めたきっかけは、「仕事に役立てることができないかな」と思ったことです。僕は証券会社の情報収集担当なんですが、「何かいい情報が得られるんじゃないか」と受信機を買ったのが最初でした。

インサイダー情報だとか規制がうるさくなって、情報が入りにくくなりましたからね。それまでどちらかというとインサイダー情報でメシ食ってたほうだったんで、「何かいい方法ないかな」とずっと考えていたんです。ちょうどそんな時にテレビで盗聴の話をやってたんで、それじゃあ、やってみよう、と。目に見えない電波から、いい仕事ができるんじゃないかと思ったわけです。

だけど、実際にフタを開けて聴いてみると、そういう情報は全然入らないんです。今までに聴いたのでも、せいぜい弁護士と肉屋さんの会話で「店をたたむしかない」ぐらいの話。逆に、思いもかけず男女の会話はどんどん入ってくるわけです。買ったばかりの頃におもしろくていろんなところで聴いてたんですよ。で、試しに渋谷の円山町近くで聴いたら、誰かが仕掛けた盗聴器の電波が僕の受信機に入ったんです。それがきっかけで病みつきになってしまった(笑)。

実際、今、あちこちのラブホテルに盗聴器が取り付けられていて、受信機を持って歩くだけで入っちゃうんです。それで、僕も違う方向に趣味がいっちゃったというわけです。

盗聴体験

じつは僕自身、盗聴器を仕掛けたこともあるんですよ。仕掛けた場所は、男と女の会話がおもしろいなと思ってたんで、ラブホテルだとかファッションヘルスだとかですね。願望としては、そのほかにも女子校生の更衣室だとかデパートの着替えるところとかにも仕掛けたいんですが、なかなか難しくて。知り合いの女のコに頼んでとも思うんですけど、どうも協力してくれそうもないですしね。

僕の盗聴器は電池式のものですぐ電池が切れてしまうんで、電池の交換をしなければならないのが難点なんですが、物が小さいですからね。一緒にいる女のコの目を盗んでベッドの下などにポッと置いてくるんです。

ラブホテルに仕掛けた時は、次に行った時に電池を交換するか、「ここはおもしろくないや」と思ったら、そのまま回収して帰ります。ファッションヘルスの場合は、やっぱりわかっちゃうんでしょうね。隠したつもりだったんですが、もうふたつなくなっちゃいました。なくなったことはすぐわかるんで、べつに取りにも行かないですけどね。

だから、今まで盗聴器を四個買ったんですが、今は二個しかないんですよ。一個二万円弱しますから、ラブホテル代とか女のコとの食事代なんかを入れると、けっこうおカネのかかる趣味なんですよね。今もひとつはラブホテルに仕掛けてありますが、そろそろ電池の交換時期だなと思ってます。電池がもつのは一週間くらい、改造しても一カ月間ですかね。改造といっても、そんなにたいした技術が必要というわけではないんですよ。抵抗を落とす程度ですから、昔、中学生だった頃、ラジオをつくった程度の知識で済むんです（ちなみに、プロの話では改造しても一カ月はもたない。おそらく、ほかの人間が仕掛けたものを偶然聴いているのではないかという）。

ふたつの盗聴器のうちのもうひとつですか？　もうひとつは、今ソープランドに仕掛けてあるんですよ。新宿の近くです。この間行った時に置いてきたんですが、じつは今、失敗したかなあと思ってるんです。ソープランドの場合、回収がむつかしいんですよ。取りに行こうと思うんですけど、今度行った時、同じ部屋に入れるとは限りませんよね。前と同じ女のコを指名すれば同じ部屋に入れるかもしれないとも考えたんですが、ちょっとよくわからないんで、まだ行ってません。ラブホテルだったら、自分で部屋を選べますけどね。そこがまだ盗聴歴一年、素人の浅はかさなんですよ。そこまで考えてもいなかったもんでね。

あとは、パチンコ屋さんにも仕掛けたことがあります。僕、けっこうパチンコが好きなもんですから、釘師がやってきて「この何番台を出るようにしようか」なんていう会話が聞きとれればいいなと思って。パチンコ台の棚の下に、ガムテープでくっつけたんですが、結局、何をしゃべっているのか皆目わからないで、ただガシャガシャと音だけしか聴こえなかったので、すぐ回収に行きました。

え、こんなの私に使わすの

これまでの印象に残っている盗聴ですか？　いろんなのがあって一概に言えないんですが、女子高生がカネで処女を売ったのを聴いたことがありましたね。ホテルから出てきた時見ましたから、女子高生に間違いありません。大きな鞄を持ってて、たぶん中に制服が入ってたと思いますが、高校一、二年くらいのかわいいコでしたよ。

会話を聴いていると、女子高の友だちの紹介で処女を売ったと思うんですよ。男は三十五歳くらいで、遊び人風でしたね。最初に、

「ホントに処女かどうかまず確認するよ」

Illustration▶盛本康成

なんて言って、しばらく沈黙が続いて、
「じゃあ、これ十万円」
って。男も手慣れたもんでしたね。女のコが、
「何をつけているの」
と言うと、
「スベリのいいように、ローションを塗っているんだ」
そして、いきなり、
「とりあえず、くわえろ」
「え、こんなのくわえられないわよ」
「最初はみんな、くわえるもんだから……」
それからガサガサと音がするだけで無言となって、途中から、
「痛い」
「力を抜いて」
と、ちょっと緊迫した状態になりました。コトが終わってから、女のコが後悔したんでしょうね。すると男が、
「お前の処女は俺が十万円で買ったんだから幸せなことだぞ」
とか言ってね。女のコが男に名前を訊い

ても、教えないで、
「必要な時には、レイコに連絡するから」
とだけしか言わない。
かわいい女のコでしたから、そんな男にもったいないなと思いましたね。翌日なんて、女子高生を見るたびに、こいつだったら十五万円、こいつは五万円なんて、計算しながら歩いてしまいましたもんね。
それから、これはファッションヘルスを盗聴した時の話なんですが、男のほうが持ってきたものを鞄の中から出したんでしょうね、
「え、こんなの私に使わすの」
という感じ。僕もえっ、何かなと思ってたら、
「これは私、まだやったことがないから」
と女のコが言うんです。
「僕のは使わなくていいから、これを試せてくれ」
って。しばらくして、ウィーンと音が鳴りだしましたから、たぶん、大人のオモチャの電動こけしでも使ったんじゃないです

か、びっくりしましたよ。
あと、ソープランドで、保険のセールスマンがセールスしてたなんてこともありましたよ。最初は普通にやってたわけですけれど、けっこう早く終わって、
「あ、お客さん早いわね」
とか言われちゃって、「あ、じゃあ、終わったんだ」と思ってたら、そのあとに話が始まったんです。何を言ってるのかなとよく聴いてみるとこれが保険のセールス。
「今月二十日までになんとかお願いします」
なんて。外資系のPという生命保険会社なんですけど、女のコが、
「Pなんて聞いたことないなあ」
と言ったんで、会社名もわかったんですよ。男はけっこう必死でセールスしてましたから、思わず吹きだしちゃいました。
最近は不景気のせいか、クラブのママもたいへんなようですね。大久保のホテルを盗聴していた時、年配の客とママの会話を聴いたことがあります。資金繰りのために、

ママが身体を張ってるという雰囲気でした。
「お店のソファを買い替えたいんだけど、今景気悪いでしょ。援助してよ」
それとは逆に景気のいい話もあって、
「お前に店をもたしてあげようか。マンションを買って、月々二百万円払うから、俺の女になれ」
って。そう言って、キャッシュで二、三千万円を見せている感じでした。世の中、けっこうカネ回りのいいところもあるんですよね。
男と女の痴話ゲンカというのも、聴いておもしろいですね。その時は、女が
「えっ、もう終わったの」
って怒りだして、男が体調悪いからと弁解すると、
「ひどいわ、三秒で終わっちゃって。それに中で出しちゃったでしょ」
男はただ「ウン」と小さな声で頷いたあとに、
「けど、俺三秒じゃないぜ。十八秒もったよ」

と言い返した。そうしたら、
「いや、三秒だったわよ」
「そんなはずはないよ」
　と言いあいになって。結局、男は、「二回目は長くもたすから、三十分時間をくれ」と言うんですが、女はシャワーを浴びてすぐ帰っちゃいました。
　あとラブホテルはよく不倫が多いとか言いますけど、これもたしかに不倫なんですけどちょっと物騒で、奥さんというかその女が、
「ダンナとうまくいってないから、なんとかしてよ。けっこう保険に入っているから、おカネもたくさん入るわよ。保険金がちゃんと入るようにサバいてよ」
　と。さもダンナさんを殺してくれといった口調で、そういうことを言うくらいですから、相手の男はヤクザかなんかだったんじゃないでしょうか。ホテルから出てくる時見たんですけど、たしかに恰幅のいいヤッチャンという感じでしたね。奥さんのほうは、二十五、六歳と若かったんですが、

ケバい女でした。その時は結局、男が、
「そういうのには手を出さない」
　という言い方で断ったんですけど、そうとうプロなのかなと思いましたよ。

　おっかない話といえば、いつだったか、怖かったのはチャカ話ですよ。トカレフというんですか、ロシア製の拳銃を「一丁、十万円から二十万円でどうだ」なんていう話が聴こえてきたんです。値段の交渉だったと思うんですけどね。拳銃のことをチャカと言ったり、僕ら素人には専門用語が多すぎて、話の内容はよく理解できないんですが、マメ五十発という言葉が出てきましたから、おそらく、実弾五十発と言ってるつもりなんだろうなと想像したりしました。

　この時もじつは、新宿・百人町のラブホテルの盗聴をしていたんですよ。で、初め声が、おっさんの声だったんで、受信機のチャンネルを切り替えようと思ったら、突然、チャカだとかカネの話になったんです。

　何かなと思ったら、そのうちトカレフという言葉が出てきた。それを聴いて、僕も一瞬、警察に知らせようという考えが頭をよぎったんですが、まさか盗聴していて知りましたなんて言うこともできませんしね。それっきりにしましたけど。

　ラブホテルの中で携帯電話をかけたら、だいたい誰かに聴かれてしまうと思ったほうがいいですよ。これは人に聞いた話ですが、「オートマグナム・四五口径と実弾五十発を百万円でどうだ」なんていう話だとか、覚醒剤の話なんて、ホントに多いっていいますものね。

マニア

　この一年、ずっと盗聴してきて、これまで少なくとも週一回として約五十回は出かけたことになりますか。正直いって、近頃は女のあえぎ声っていうのも、裏ビデオを見すぎた時と同じで飽きちゃって、つまらなくなってきたんですよ。

　それで、今考えていることは、先々探偵社なんかに依頼されて盗聴器を仕掛け浮気現場を盗聴するだとか、それでメシが食っていければいいなということなんです。僕はサラリーマンを十数年やってきたんですけど、バブルが崩壊したせいもあって、このままいっていいのかなと考えてしまいましてね。

　手に職をつけたいなという感じで、料理人みたいな感覚なんです。楽しんでやれて、おカネも稼げる。趣味と実益を兼ねているのが僕にとっては盗聴なんですよ。

　この前、テレビで見たんですが、ライバル企業の情報収集のために盗聴している人が、一回につき二百万円稼ぐというんですよね。そして「ちょっとした盗聴器を取り付けるのでも、三十万円はくれる」と。それ聞いて、これはおいしい、ボロい仕事だと思ったんです。今のところ具体的な手掛かりはないんですけど、盗聴器を仕掛ける会社に就職できたらいいなとも思っています。

　今、多少気になっている女のコがいるんですけど、でも僕のような人間とは付き合

わないほうがいいかもしれないとも思うんですよ。女のコに惚れてくるとなにかと気になるじゃないですか。僕自身、そのために、女のコのアパートに盗聴器をセットするような人間になってしまったかもしれないという気がするんですよね。盗聴していると、普通の人よりは猜疑心が強くなってくるんです。べつに後悔しているわけでもないんですけど、たしかに女のコに関しては、「怖いな」ってへんに疑い深くなっちゃいましたよね。さっき話した話もそうなんですけど、ある時ファッションヘルスの会話で女のコがお客さんに「また指名してね」と言ってるんですよ。

「ここに来て半年経つんだけど、あなたみたいな素敵な人に出会ったのは初めて。私はあなたみたいな人と出会うために、ここに勤めたのかもしれない」

とかね。そう言われれば、男もまんざらじゃないですよね。おまけに女のコが、

「今度も指名してね。あなたと一緒に住んで私があなたを養ってあげる」

ですって。

ところがしばらくすると、その同じ声の女が、舌の根も乾かないうちに次のお客さんにもまったく同じことを言ってる。ひでえ女だなと思いましたよ。都会の女のコって、怖いってね。多少、女性不信気味なんです。

ですから、今の僕にとって、ひょっとし

たら盗聴は趣味以上のもの、たぶんそれがないと自己崩壊してしまうくらい魅力的なものなんですよ。盗聴器があれば、愛や恋よりもそのほうがいいくらいに、僕自身、自分のことをマニアになってしまったと思っています。スリルあり、快感あり。しかし、これはついこの間のことで言おうかどうか迷ってたんですが、じつはそんな盗聴の魅力がふっ飛んでしまうような出来事に出くわしました。

発覚！

その日は土曜日で会社も休み。葛西のほうでラブホテルが増えているという話を聞いていたんで、おもしろいことあるかなと、久しぶりに出かけたんです。夜中の十一時頃でした。ホテルのまわりは高い建物もなく、感度がよくて、都心より鮮明に聴こえてました。

普通、盗聴する時は、車の中でドアをロックして、リクライニングシートを倒し仰向けになって、頭のところで腕を組んだりして聴いているんですが、その日は途中でタバコを買いに行って、ロックするのを忘れてしまったんです。

話の内容が珍しくおもしろいんで夢中になって聴いていて。男のほうがたぶん童貞だったんですよね。ほとんどの場合、男女ともお互いに慣れているから、部屋にスッと入ってきて、あとはあえぎ声、そしてスッと出ていくといった感じでワンパターンなわけですが、その時はだから、最近になく珍しい話だったんです。

お互い声は若いんですけどね、女のほうが、

「そこじゃないよ、そこそこ」

だとか言って、妙に慣れている感じでした。そして、しばらく無言状態。たぶん、男のほうが緊張して勃起しなかったんで、女のほうがフェラチオをしてあげてたんだと思うんですよ。

で、ガサガサと音がして、ああ、これから始まるんだな、これからおもしろくなると思った時に、突然、ドアを開けられ、キーを抜かれちゃったんです。

ええ、盗聴しているところをラブホテルの関係者に見つかったんです。それはもうびっくりしましたよ。それまでも見つかりそうになって逃げたこともあるんですが、そんなことは初めてですからね。おまけに免許証まで取られてしまった。

「警察に突き出すぞ」なんて脅されたりしたんですが、結局、平身低頭、なんとか勘弁してもらいました。こっちも正直いって、悪いことをしているという意識がありますから、その時はもうこれで会社はクビだなと思いましたよ。今まで盗聴してきて、スリルがあったといえば、もっともスリルがありましたものね。

盗聴を味覚にたとえると、「すっぱい味」と言う松山。怖い反面、どうしても魅きよせられていくという。今でも週末の夜は、どこかのラブホテル近くで、耳をそばだてているに違いない。

ダイヤルQ2ショッピング

今ならあの日産マーチが九万八千円であなたのものに

ヤマハ原付バイクが九千八百円、ハワイ六日間ペア宿泊セットが一万九千八百円……。八割、九割引は当たり前!! どれもこれもゼロが一つ足りない夢のダイヤルQ2ショッピングが、NTTの自粛で消滅するまで。

富坂 聰（フリーライター）

いやー、世の中にはホントに頭のいいヤツがいるもんだ。いまさらながらに、そんなことを思い知らされる。

一昨年の春のことだった。

「これを見てみなよ」

会社経営をする友人のOがポンと投げてよこしたのは、A4サイズの折り込み広告だった。時計や家電、スクーターからバッグまで、所狭しと並んだ高級商品の写真の隙間を赤文字の売出し価格が埋めている。パッと見には、何から何まで扱うディスカウントショップのチラシのようである。バブル華やかなりし時代、日曜日の新聞にぎっしり詰まっていたカラーの折り込み広告の、そんな一枚にすぎない体裁だ。

またOが、物好きにもディスカウントショップでも始めたのかと思い、なにげなく広告の上に視線を走らせていたが、どうも真意をはかりかねる。

向かいのソファーにどっかりと座ったOは、なにやら意味深なニヤニヤ笑いで、じっとこちらの様子をうかがっていた。

「どう？　安いでしょ」

突然、Oが口を開いた。

「そ、そうだね」

と、いい加減に答えながらもう一度よく広告を見直した。

「えっ！」

日産マーチ 9万8000円！

《スーパーディスカウント・インフォメーション（すべて新品／保証書つき）》と銘打

たれたこのチラシ広告は、その「合計154名様のための『売ります』情報。買いたかったあの品々が、本当に〝超破格値〟で買えるチャンスです！」のコピーに違わず、どれもこれもゼロがひとつ足りないのではないかと疑いたくなるほどの超破格値の商品で埋めつくされていた。

たとえば、こんな具合である。

〈ヤマハ50ccバイク　定価10万4000円を9800円〉（10名様に限る）

〈シャープ「液晶ビューカム」Hi8　VL―HL1　定価21万円を2万9800円〉（6名様に限る）

〈日産マーチ　定価93万1000円を9万8000円〉（2名様に限る）

〈ローレックス16233紳士用　定価63万円を7万8000円〉（2名様に限る）

〈シャネル　バッグ（ショルダー）定価16万5000円を2万4800円〉（12名様に限る）

〈パイオニア　システムコンポ　セルフィX―A90　定価20万4000円を3万9800円〉（2名様に限る）

〈東京ディズニーランド2DAYパスポートとシェラトン・グランデ　コーナールーム宿泊　定価11万4200円（4名様）を1万3800円〉（6組24名様に限る）

〈ハワイ6日間　ハレクラニホテル　ペア宿泊セット　定価14万8000円（1名様につき）を1万9800円〉（12組24名様に限る）

目を疑うとはまさにこのことだが、同時にこんな甘い話が転がってきてほしい願望がググッと頭をもたげて、つい、

「これ、ホントにこんなに値段で買えるの？」

と聞かずにはいられなかった。なにせ〝三割、四割引きは当たり前〟どころの話ではない。価格の脇に躍る安さ爆発マークに縁取られた値引き率は、九〇％OFF、八〇％OFF、八九％OFFなどの数字がずらりと並んでる。

「もし本当なら、ここに出ている商品を全部買いたい！」

そう言いだしそうな衝動をようやく抑えこんで返事を待っていると、Oはまるで「おあずけ」をくらった犬を焦らすように身体を起こし、

「本当だよ」

と、冷静な声音で答えた。

こりゃスゴイ！　思わずポケットの財布を握りしめ、かろうじて、

「でも、どうしたらこんな値段で売れるんだ」

と聞いてみた。

するとOは「これだよ」と言いながら申し込み先の電話番号を指さした。

「はあ……。？？？」

こんな時、すぐにピンとくる人間でいたいと思いながら残念ながらわからない。さらにOの言葉を待っていると、彼はクイズの出題者のような余裕を浮かべて、

「Q2だよ、Q2。ここにある商品はすべてQ2をかけさせるための餌なんだよ」

と説明してくれた。

スーパーディスカウント・インフォメーション

すべて新品／保証書つき

お申し込みはお電話で！

毎日24時間受付

☎ 0990－
0990－

●このサービスは、通話料の他に情報料が6秒で約10円かかります。●ダイヤルQ2は、一部つながらない地域もありますのでご了承ください。

＊お申し込みのチャンスは2回 抽選も2回あります。さらに、お申し込みの回数が多ければ多いほど当選チャンスもアップします。

東京ディズニーランド＋プラス シェラトン・グランデ

東京ディズニーランド家族4人分、2日間のパスポートと、シェラトン・グランデ・トウキョウベイ・ホテル＆タワーズのぜいたくなコーナールーム(60㎡)宿泊プランをセットにしました。

コーナー番号1 お申込商品番号2
東京ディズニーランド2DAYパスポートとシェラトン・グランデ コーナールーム宿泊
定価114,200円を
4名様 13,800円 87%OFF
6組24名様(毎回12名様×2回)

便利なセルスターターとフロントトランクを装備した、実用スクーターの人気No.1車種。満足間違いなし！

コーナー3 お申込商品番号2
YAMAHA
ヤマハ ミントスペシャル
定価104,000円を
9,800円 90%OFF
表示価格は、本体のみの価格です。
10名様(毎回5名様×2回)
＊商品の色は、写真と異なる場合があります。

ローレックスをはじめ世界の一流ブランドの品々を集めました。

コーナー番号4 お申込商品番号3
ローレックス 16233 紳士用
定価630,000円を
78,000円 87%OFF
2名様(毎回1名様×2回)

ROLEX
コーナー番号4 お申込商品番号4
ローレックス 69173 婦人用
定価520,000円を
63,000円 87%OFF
2名様(毎回1名様×2回)

Panasonic
コーナー番号2 お申込商品番号2
パナソニック パーソナルファックス「おたっくす」KX-PW2TA
定価98,000円を 23,400円 76%OFF
6名様(毎回3名様×2回)

毎日のお手入れが楽しくなるプロ顔負けのホームエステで、美肌づくりも思いのまま。

コーナー番号2 お申込商品番号3
パナソニック ホームエステ エステジェンヌ EH-244
定価88,000円を
14,700円 83%OFF
6名様(毎回3名様×2回)

Panasonic
コーナー番号2 お申込商品番号4
パナソニック コードレス留守番電話機「でてんのでん」VE-D76J
定価59,000円を
9,800円 83%OFF
12名様(毎回6名様×2回)

TOSHIBA
コーナー番号2 お申込商品番号6
東芝 BSアリーナ BS79(A-BS79)
定価158,000円を
18,000円 88%OFF
2名様(毎回1名様×2回)

SHARP
コーナー番号2 お申込商品番号8
シャープ ワープロ「ショイン」WP-H761
定価265,000円を
79,500円 70%OFF
6名様(毎回3名様×2回)

SONY
コーナー番号2 お申込商品番号9
ソニー MDウォークマン
定価79,800円を
19,800円 75%OFF
6名様(毎回3名様×2回)

コーナー番号4 お申込商品番号5
セリーヌ イヤリング＆ブレスレットのセット
定価61,000円を
9,100円 85%OFF
6名様(毎回3名様×2回)

コーナー番号4 お申込商品番号6
タグホイヤー スポーツエレガンス 紳士または婦人
定価165,000円を
39,000円 76%OFF
紳士4名様／婦人4名様(毎回2名様×2回)

コーナー番号4 お申込商品番号7
ティファニー アトラスシルバー(婦人M)
定価160,000円を
43,000円 73%OFF
6名様(毎回3名様×2回)

抽選と発表について

お申し込みのチャンスは2回、抽選日も2回あります。

第1回	第2回
●9月23日まで 第1回お申し込み期間	●10月20日まで 第2回お申し込み期間
●9月24日 第1回抽選日	●10月21日 第2回抽選日
●9月25日～10月20日 第1回抽選結果発表	●10月22日～11月20日 第2回抽選結果発表

公開抽選会
(会議室)
(TEL 03-)
午後3時～5時に実施します。
ふるってご参加ください。
第1回：9月24日／第2回：10月21日

抽選発表はお申し込み電話番号と同じ番号にダイヤルしてください。

商品お申し込み方法

＊プッシュ回線、ダイヤル回線どちらの電話機からでもご利用になれます。
＊1回の電話で何回でもお申し込み頂けます。＊メモのご用意をしてからお電話してください。

1		メモの用意をして電話してください。電話する前に御希望の商品を決めておき、必ずメモを取ってください。
2	冒頭ガイダンス	あなたの電話機がプッシュ式か、ダイヤル式か確認しますので「ピッ」のあと0を押してください。番組案内、操作説明が流れますので、必要があればメモしてください。
3	初期ガイダンス(番号入力 番号自動発行)	プライベート番号、確証番号を発行します。「2」を押してください。(既に番号をお持ちの方は「1」を押して「ピッ」のあと入力してください。)当選発表はこの番号でご案内します。
4	商品メニュー選択	あなたの希望商品種類を電話ボタン1桁で押してください。例えば、旅行・レジャーコーナーなら「1」です。
5	商品申込・商品提供	商品の申込を希望するなら「1」を押して商品を選んでください。商品を提供したいという方は「2」を選択して商品内容などを録音してください。
6	商品説明(録音)	あなたの購入希望商品のところで「2」を入力します。「ピッ」のあと住所、氏名、希望商品名を録音してください。尚、「1」を入力すると次の商品にスキップします。
7	お申し込み・登録終了	これであなたのお申し込みは終了しました。あとは抽選を待つだけです。
8	商品購入権獲得者発表	前回の商品購入権獲得者を当選番号で発表します。当選された方は、はがきに住所、氏名、年令、あなたのプライベート番号をご記入の上御連絡ください。

注意とお願い
①抽選日の翌日はデータ入れ替えのため、電話がつながらないことがあります。その場合はしばらくたってからおかけ直しください。
②お申し込みは何回でも何点でもできます。ただし、1回ごとに受付番号が違いますので、必ずメモをしてください。
③当選者は申し込み時の①受付番号②確証番号③電話番号④年齢⑤性別が一致しないと当選者とみなしません。また、同一者が何人も出てきた場合は当選を無効とします。
④18歳未満の方はお申し込み出来ません。お父さん、お母さんに申し込みをしてもらってください。
⑤ボックス式の公衆電話からは申し込みできません。コンビニエンスなど店先の公衆電話(スタンド式)またはショッピングセンターの中など店内にある公衆電話をご利用ください。
⑥当選者は下記住所に①～⑦の登録事項と住所、名前を記入して封書でお送りください。
⑦当選者は、この価格の他に、消費税＋運賃がかかります。
⑧ダイヤル回線の方はプッシュ信号に切り換えが必要です。「トーン」「PB」と書いてあるボタンがプッシュ信号切り替えボタンです。何も書いていない場合は、※ボタンか＃ボタンがプッシュ信号切り替えになっている場合が多いです。または、電話機の横または裏に、「PB」と「DP」の切り替えスイッチがありますので、「PB」の方に切り替えてください。「お申し込み電話番号」に電話をしてつながりましたら、すぐプッシュ信号へ切り替えてください。なお、ダイヤル式の電話ではお申し込みできません。

操作方法・お申し込み方法・公開抽選会などのお問い合わせは、インフォメーションセンターまでお気軽にお電話ください。
＊この番号では、ショッピングの申し込み受付や抽選発表のご案内はいたしませんのでご了承ください。
☎ (月曜～金曜 AM10:00～PM5:00まで)

番組企画／株式会社 〒150 東京都渋谷区

Q2宝くじ

この謎解きは、じつはとても簡単なことで、頭のよい人であれば広告をじっくり見ればすぐにわかるはずだ、とOは言う。

ヒントは広告の下部にある「商品お申し込み方法」の説明である。その方法に従えば、申し込み手続きは以下の七つの段階に分かれている。

1. メモを準備してダイヤル
2. 冒頭ガイダンス
3. 初期ガイダンス（番号入力）
4. 商品メニュー選択（番号入力）
5. 商品申し込み（番号入力）
6. 商品説明
7. 登録完了

商品を申し込んだ人々は、この手続きで後日行なわれる抽選の結果を待つことになるのだ。

盲点は、この手続きをダイヤルQ2で行なう場合、情報提供料として一分当たり百円かかるということである。

「このシステムだと、一回申し込むと最低七分、つまり七百円かかることになる。かりに、ひとつの商品に一万人が申し込んだとすると、七百万円の情報提供料が入る。そして、その九％をNTTが取り、残りの九一％がこっちに入るから、うちの取り分は六百三十七万円。だから、たとえばクルマにしても二台くらい九割引きにしたところで痛くも痒くもない。タダで出したって損はないよ」

うーん、なるほど。

そういえばよく見ると、「お申し込みのチャンスは一人二回／抽選も二回あります。さらに、お申し込みの回数が多ければ多いほど当選のチャンスもアップします。」なんてニクいことが書いてあるじゃないか。微妙に人の心をくすぐっているな。これじゃ、一度ならず二度、三度かけないわけにはいかないじゃないか。そうすると自動的に一万人は二万人、三万人に相当する計算が成り立つ。そのうえ、商品を購入する権利が当たったかどうかを知らせるのもQ2であるため、申し込み者はそこでも情報提供料を取られることになる。これが三分半で三百五十円。合計すれば、一回かけた人でも千五十円、二回三回となれば二千円近くは使うことになる。電話をかける人は、無意識のうちに宝くじを買わされているようなものなのだ。

「でもね、申し込む人たちは七百円出して宝くじを買うほど抵抗なく電話をかけるんだよ。なぜって、このQ2の支払いは申し込みから一カ月以上もたってからだからね」

この方法で二回申し込んだとすれば、自動的に千四百円かかるのである。もし、現金と交換というのであれば果たして申し込むかどうかわかったものではない、とO自身も言うのだ。そこが、情報提供者にとってのダイヤルQ2の魅力であり、使用者は錯覚に陥り、つい無意識に財布の紐を緩めさせられてしまうポイントなのだ。

なんて知恵の働くヤツなんだろう。

ちょっとした嫉妬心も疼く一方、やはり尊敬の眼差しを惜しげもなくOに送りながら、実際に商売を始めたら間違いなく申し込みが殺到するだろうか、と聞いてみた。

するとOは、自信満々に、

「大丈夫だよ」

と軽く答えた。

「じつはね、もう地方の都市で試験的にやってみたんだ。そしたら、とにかくスゴい反響だったよ」

日本海に面するけっして大きな都市ではなかったが、そこでモデルケースとして試した一カ月間の手応えは充分にあったようだ。事実、その都市で得られた〝成功〟は、結果の数字がしっかり証明している。

Oが投じた三百万円の広告費に対して、上がった売上げはなんと千二百万円。商品の負担額が百五十万円なので、合計四百五十万円を引いた七百五十万円が上がった利益。ダイヤルQ2を使うので人件費はほとんどタダ。なんともオイシイ商売なのである。

「でも、問題は『独占禁止法』に引っかかるんじゃないかってことだよ。いま調べているんだけどね。とにかく、問題があればやめるだけ。それまでの短期決戦を東京でやることになるかな」

一昨年の春、着々と準備を進めていたOは、こう言って余裕のある笑顔を見せていたのだった。

NTTの自粛

それから約半年後、久しぶりにあったOにダイヤルQ2ショッピングの成果を聞いてみた。

すると、Oの顔になんとも言いがたい複雑な表情が一瞬浮かんだと思うと、考えこむように天井に視線を向けて指を折りはじめた。

「一、二、三、四……」

口の中で数字をブツブツつぶやいた後、自分自身にも言い聞かせるように、

「そうか。結局、あの商売は四カ月でダメになっちゃったんだな」

と話しはじめた。

首都圏対象にチラシを配りはじめて間もなく、警視庁からリアクションがあったという。最初に接触してきたのは生活課。実際に広告に載せている商品を送っているか、また、その数が正しいか、ちゃんと消費者の元に届いているか、といった疑いをもたれたのだ。もともと商品などタダで配っても痛くないだけに、これは難なくクリア。

しかし、やはり目立つことに変わりないし、お上の〝不信感〟を呼ぶに充分な広告の内容である。

「法に触れないかどうかは慎重にリサーチしたんだけど、こういうことはたとえ法に触れなくてもなんらかの妨害が入るものだし、かりに、問題がなければたちまち過当競争になって商売のメリットは吹き飛んでしまうからね。どっちにしたってそう長く続けられるものじゃないってことくらい、わかっていたんだけどね」

こうした新規事業、とくにQ2のような新しいかたちの商売が出てきた時、それにどう対処したらよいのか、〝お上〟も事業者もともに戸惑うものらしい。

「独占禁止法に引っかかるのでは?」

「富くじ法（刑法）に触れるのでは?」

警察と事業者の間でいろいろな綱引きがされるようだ。

しかし、最終的にこのダイヤルQ2ショッピングに引導を渡したのは警察ではなく、NTTの自粛であった。

「始めてから三カ月くらいたった頃、NTTから『やめてほしい』という連絡があった。その理由は『富くじ法に引っかかる恐れがあるから』ということだった。だからこちらは、『引っかかるかどうかはちゃんと調べる』と回答したんだ。それで問題なしとなればいいんじゃないか、とね」

いったんは、それでこの問題も収まったのだが、やはりすべてが順調に解決というわけにはいかない。再度NTT側から「射幸心を煽る」というクレームがつき、続いて、「企画書と実際にやっている内容が違っている」としてQ2の回線使用を停止させられてしまう。

最終的には、

「企画書は書き直します」

「もう受付はできません」

というやりとりでQ2ショッピングは、消滅してしまった。

いやー、やっぱり少なくとも一年間はや

りたかった。そうすればもっと展開が違ってきたからね、と嘆いてみせるOに、気になったので「ところで四カ月でどれくらい儲けがあったのか」を聞いてみた。

「首都圏で配った広告は一回に約五百万部。そして、申し込みは配った部数の五%はあったよ。つまり、一回五百万部を配ると二十五万件の申し込みが来る計算さ」

ちょっと待てよ。二十五万件ということは、それは一件当たりの情報提供料が七百円としても、売上げは一億七千五百万円となる。もし、当選番号を聞くためにQ2を使えば、さらにプラス八千七百五十万円。その九一%が情報提供料として入るとすれば、一回でなんと二億三千八百八十七万円の売上げではないか。これを四カ月の間に何回やったのだろう。

「それは、内緒だよ」

ニヤニヤしながらOが言う。

ハワイ六日間を一万九千八百円で行きたいと、つい欲をかいてしまう自分のセコさが情けない。

ちなみに、このダイヤルQ2ショッピングには、今、韓国と香港から「やってみたいが」という問い合わせが来ているという。カネ儲けは、言葉の壁を越えて、なんと凄まじいことか。

ただただ閉口するばかり。

ダイエット下着

これで二カ月過ごすとこの体形になりますよ

Lサイズの人にはMサイズ。力仕事で肉を詰め込み、最低価格三十五万円の基本セットをローン漬けのマルチまがいで売る、痩せたい女性たちを魅了する高額《体形補正下着》販売の実態！

名村さえ（フリーライター）

女性の永遠のテーマ――《痩身》。グッドプロポーションを手に入れ保つために、理解しがたいほどのおカネや時間を費やしている女性たちがあなたの周りにもいるだろう。たった一キロのために泣いたり笑ったり……。そんな女性心理を巧みにつく商売もまた、数多い。

「たった三カ月でここまで変身!! ○○エステ」「××方式ダイエットで二カ月間に一五キロ減に成功！」「眠る前に飲むだけ 目覚めれば体重ダウン！ △△減量法」……。

女性誌を中心とした各メディアには、毎号、こんな〝痩せるため〟の広告が満載だが、なかでも川崎さおり（仮名・二十三歳）さんを引きつけたのは一枚の《体形補整下着》の広告だった。

「もともとは高校時代の友だちから、雑誌の切り抜きを見せられたんです。『つけるだけで痩せる下着』という、たぶんレディースコミックかなにかに載っていた小さな広告です。彼女から『電話したら、試着は無料だっていうから一緒に行こう』って誘われて。

その頃、私のほうが彼女より太ってたんですよ。私、高校時代のあだ名が〝ドラミちゃん〟だったんです（笑）。身長一五八センチで五四キロくらいあったから。

翌日、バイト帰りに待ちあわせて、二人で試着に行きました。東中野の駅近くのマンションの一室でした」

痩せる下着

さおりさんと友人が、この〝痩せる下着〟のテナントを最初に訪ねたのは、九一年七月。当時、さおりさんは女性ながらガードマンのアルバイトをするフリーター。友人は専門学校生だったという。

体形補整下着の広告(本文との直接の関係はありません)

「マンションには女性スタッフが三、四人いて、すごく親切に下着――ファンデーションって呼ぶんですけど――のフィッティングを教えてくれました。そこで一時間くらいは、試着したり話を聞いたりしていたと思います。友だちは、もともと買うつもりだったんだと思うんですけど、その日のうちに七点セットで五十万円弱の下着を、二十四回払いで契約しました。

私もすごくよさそうだなとは思ったんですけど、まさかそんなに効きはしないだろうとも思っていたし、なにしろ高かったですからね。とりあえず、友だちを毒味役にしよう、と(笑)。でも、そしたらまた、彼女が痩せたんですよね。二カ月で三~四キロも。それでそんなに効果があるならこれはむしろ安いんじゃないかと思えてきて……。エステティックサロンのダイエットシステムで、ローンを組んで二百万円も使ってるなんて友だちもいましたから。

十月の初め頃だったと思います。改めてテナントに試着に行ったんです。先に買った友だちからも、会うたびに薦められていましたし、今度はもうほとんど買う気でね。彼女が、そこのテナントにしょっちゅう顔を出しているようなことを言っていたので、一緒に行ってもらって。

驚いたのは、向こうに行ったら彼女がやたらと〝スタッフっぽい〟んですよ。専門用語を使っていたり、私に下着の材質について説明してみたり。

あとになってみれば、その段階で私は彼女の〝ジュニア〟だったんです。マルチまがいの商法の〝子〟ですね。彼女はもう〝向こう側〟の人間で、私を紹介することで紹介料を手にするわけです。

結局、その日私もファンデーションの契約をしました。基本セット三十六万円の、十八回払い。その時は、これを身につけて本当に痩せられるのなら、高くはないように思えましたね」

マルチまがい

友人の身体をもってさおりさんにダイエット効果を見せつけた《体形補整下着》。「コルセット効果による部分的脂肪及び肉の微移動を目的とし、余分な脂肪を効率よく燃焼するとともに、いつまでも美しいカラダのラインを保つ」という理論のこの下着は、デザインや素材、そして機能そのものも、通常の〝実用的下着〟や〝他人の目を楽しませる下着〟とはまったく異なるものである。むしろ、体形を理想型に整えるための道具と考えたほうがわかりやすいだろう。

とはいえ、基本セットで三十六万円。まさに、痩せたい女性たちの心理を巧みについた高額商品というべきだが、さおりさんの契約したその〝痩せる下着販売〟は、さらにマルチまがい商法の一面ももっていたという。

「ちょっと冷静に考えればわかるんですけど、すっごく値段が高いんです。ファンデーションの基本セット――ショーツ、ガードル、ウエストニッパー、ブラジャー、ボディースーツ、オールインワン、それにスリーインワン。ショーツは四枚で一セット、あとは二枚で一セットとなっていますが、これが最低でも三十五万円するんです。普通の下着だったら、国産品で同じだけ揃えてもせいぜい十万～十五万円で済むでしょう。それを〝高い〟と思わずに契約した段階で、もう半分は洗脳されちゃったようなものですよ。というのも、じつは、最初に買ったその基本セットの料金だけじゃ絶対済まないようになってるんです。

ファンデーションを買った女性は、それぞれにカルテが用意され、〝ボディーフィッター〟といって、二～三週間に一度ずつサイズを計ったり、ダイエット効果のカウンセリングを受けにテナントに通うんですが、徐々に身体が絞られて効果が出てきた頃になると、さらに痩せるためにはもうひとつ小さいサイズのファンデーションを買いなおさなきゃならない。キツい補整下着で身体を締めつけて痩せるわけですから、痩せて下着がキツくなくなれば、さらに小さいサイズで締めつけなくちゃならないじゃないですか。そこでまた一セット三十五万円。そういうシステムなんです。

それで、そうやっておカネもどんどん出ていくし、テナントにもしょっちゅう顔を出すようになるわけですけど、そうすると、今度はある日スタッフからこう言われるんです。「メンバー（マルチまがいの会員）にならないか」って。「メンバーになって、他のお客さんを紹介してくれれば売上げの一五％があなたの取り分になるわよ」と。私の場合は、さらに「あなた、どうせフリーターならスタッフになっちゃえば？　スタッフになれば、給料は普通だけど取り分は二五％だよ」って誘われたんです。

一週間くらい迷ったけど、なにせ下着のローンがあったし、ちょうどガードマンのバイトが寒くなって辛くなったんで、思いきってスタッフになることにしました。九

二年の一月です。べつに書類上の入社手続きみたいなものはなかったですね。保険とか保障ももちろんありません。でも、売上げの二五%が取り分ですからね、おカネにはなると思いましたよ。

スタッフになると、まず五日間の研修が、渋谷区の区民センターでありました。私の時は一緒に六人の女性が受けました。研修の内容は、下着の素材や体形補整の効能を教わったり、サイジングの方法を習ったり。それに、セールストークですね。「おやっ」と感じたのは、区民センターの予約が会社の名前ではなく、聞いたこともない『フリージアの会』ってなっていたことかな。なんで会社の名前を出しておかないんだろう、わかりにくいのにと思ったんです」

さおりさんがスタッフになったパールス(仮称)という会社について少し説明しよう。さおりさんによれば、きっかけとなった雑誌広告では会社名はP企画となっていたのに、実際はパールスだったのだという。三年前当時で、テナントは東京、神奈川、埼玉の首都圏に合わせて九店舗。各テナントには常時三、四人のスタッフがおり、渋谷区恵比寿の本部には二、三十人の社員がいたようだ。

先の研修では、「ファンデーションはすべて台湾でつくらせているが、それについては客には伝える必要がない。とにかく基本

セットさえ売ることができればその客は二百万円になる」など、典型的なセールスの手口を教えこまれたという。

「私は、自分がファンデーションを買った東中野のテナントで働くことになりました。ひと足先にスタッフとなっていた友だちは、その頃は所沢テナントにいたと思います。東中野には私のほかに三人のスタッフがいました。みんな、すごく働いていましたね。店長は四十代の女性で、『小学生の子どもが二人いる』って言ってましたけど、とにかく一日中テナントにいて、電話しまくってました。私も朝十時十五分のミーティングから夜もたいてい十時まではテナントにいましたが、ほかのスタッフはもっと遅くまでやっていました。

　仕事はすぐに覚えましたよ。ようは、私のように広告を見て電話してきたお客さんをなんとかテナントまで来させる。テナントまで来たら、自分を例にとって〝どれだけ痩せたか〟をトークして基本セットの契約までもっていく、と。その頃には、私もファンデーションをつけて四キロほど痩せてましたから、その写真を見せたりして、一日に少なくとも二人くらいは相手にしてました。忙しい日は集団で来たおばさん二十人を相手するなんてこともありましたね。

　そう、おばさんのほうがリッチで、けっこうポンと五、六十万円の契約をしてくれたりするんですよ。月に五十万円を二件取れば、二五％もらえるんだから、十八万円の給料のほかに二十五万円になるでしょう。収入として悪くないですよね。

　ただ、若い人が補整下着をつける分には、まだ効果が出やすいんですけど、四十代、五十代になるとあまりハッキリと効果が出る人って少ないんです。効果ですか？　ええ、じつは、効果は万人に見られるわけじゃないんですよ。体質によって痩せる人、反対にリバウンドで太ってしまう人、痩せた理由が単純に締めつけすぎで食べられなかった人とか、いろいろでしたね。で、なかでも、買ってくれやすい年齢の人ほど痩せにくい……、これが困った部分でした。

　でも、おばさんは、うちの〝メンバー〟にも取りこみやすかったですからね。〝ジュニア〟をつくって契約させると一五％、〝ネクストジュニア〟を契約させるとさらに五％入る、とかおいしい条件が揃ってましたから。その意味でもやはりお得意さん。結局、おばさんの場合、紹介料プラス、もしかしたら自分も痩せるかもっていう期待ですかね。私の知る限りでも、おばさんのメンバーで、〝親〟、〝子〟、〝孫〟、〝曾孫〟と四代くらいバッチリつながって儲けている人も何人かいましたから。

月給九十五万円！

　彼女自身パールスのマルチまがい商法の部分の全容についてはあまり把握はできていない。自分自身の儲けについては率や金額がわかっているのだが、ほかの〝メンバー〟とされる人たちのことについてはその存在ぐらいまでで、詳細を知らされていな

体形補整下着（本文との直接の関係はありません）

いのだ。マルチへの引きこみや統括は、もっぱら店長の仕事だったという。

だが、公立の高校を卒業し、フリーターをしていた彼女は、このシステムでそれまでにない高収入を得ることになった。

「普通に契約を取れた月には収入が五十〜六十万円くらいになりました。ガードマンのバイトではせいぜい月二十万円くらいでしたから三倍近くに増えましたね。実家に住んでましたからおカネはあまりかからなかったんですけれど、たいていは洋服や化粧品で使っちゃって貯金なんてしなかったですね。疲れきってタクシーで帰ることも多かったし、友だちとの飲み代をおごることも多くなって……。ファンデーションのローンも月に二万五千円ありましたしね（笑）。

収入がいちばん多かった時は、月に九十五万円！　今でも覚えてますけど、母親と娘三人の、計四人の契約を一日で取った日があったんですよ。〝メンバー〟のおばさんからの紹介だったんですけれど、母親と二十代後半、二十代前半、十代後半の娘、それに父親まで一緒に家族五人でテナントに来て、たしか四人で二百万円近い契約をしたんです。基本セットとボディクリーム、パンティーストッキングのセットとかをごっそりと買ってもらって……。父親がポンと現金で払っていきましたよ。その頃は、もう私も慣れてましたからべつにさほど驚かなかったですけどね。いいカモが引っかかったなっていうくらい。額の大きさとか、このファンデーションがこの人に効くかどうかなんていう部分は麻痺してたんだと思います。

雑誌への広告掲載や新聞の折り込みチラシなどはテナントごとの裁量でやってたみたいです。レディコミなんかに一度出すと、発売日から二、三日のうちはかかってくる電話の本数がスゴいんです。日に六十〜七十本はかかってきますから。その電話をかけてきた人のうちテナントまで来るように口説き落とせる人が五〇〜六〇%くらい。試着とサイジングが無料というのに魅かれるんでしょうね、けっこう来ます。あと、もちろん、広告や電話では値段まではわからないっていうのも理由だと思いますけど。ええ、電話の段階では、値段などについては言わないんです。電話では、とにかく「来させるのが目的であって、余計なことは言わないように」と最初の研修の時から言われたように思います。テナントまで来ればこっちのものという教育ですよね。

そのピークが過ぎても二週間くらいの間は一日平均十本くらいは電話が来ましたね。やっぱり、テナントまで来るのはその半分くらい。結局、契約までたどり着くのは、来店者の三分の一か四分の一というところでしょうか。電話の応対をしたスタッフが来店後も担当になることが多かったので、広告の時にはベルが鳴ると取りあいをしていました」

彼女の言うとおりに計算してみると、一回の広告によってかかってくる電話が約三百本。テナントまで足を運ぶ客が百五十人ほど。契約までたどり着く客がその三分の一から四分の一というので、四十〜五十人はいることになる。平均支払い額を一人三十五万円としても、千四百〜千七百五十万円の売上げがあることになる。彼女の記憶では、だいたい月一回のペースで雑誌や折り込みの広告を出していたという。

始めたばかりの彼女が、月に三〜四件の契約しか取っていなかったことを考えれば、ほかのスタッフの収入はものすごかったことになる。

「そりゃあ、店長さんとかの給料はものすごかったと思いますよ。二百万円とか三百万円とかは平気であったんじゃないかな。私だってずっと続けていれば、そうなっていたと思うし」

Lサイズの人にはMサイズ

現在、体形補整下着を販売する会社で株式を店頭登録しているのは、奈良県橿原市に本部を持つ一社のみである。しかし、そのほか会社組織になっていないものまで含めると二百社ほどがあるのだという。

パールスの場合、業界での位置づけはどうなるのか。やはり同じような体形補整下着のマルチまがい商法を行なう会社を最近退職した関係者が話してくれた。

「パールスの場合、業種は、体形補整下着の販売、自然食品・健康食品の販売、エステティックサロンの経営などとなっていますが、実際は下着がメインです。

収益では上位五十社くらいのなかに入る

と聞いています。マルチを通しての会員数では業界一、二を争うんじゃないでしょうか。

本来、体形補整下着というのは、人間の身体を緻密に研究しつくして、たるんだ部分をアップさせ、理想的な体形をつくるためのものですから、一般にいうブラジャーやショーツなどとは違うんです。しかし、パールスで実際に売られているものはほとんど普通の下着と変わりません。つまり、高い値段をつける理由がないものを、非常な高額で売りつけるわけですから、売上げというのはすごかったはずです」

数年前〝つけるだけで痩せる下着〟の数社が続けて捜査の標的になった時期があった。そのためか体形補整下着の広告における記述の規制もこの二〜三年で厳しくなってきたという。たとえば、《脂肪を燃やす》や《必ず痩せる》という表現は使えないという。しかし、川崎かおりさんのトーク術にはそんなことは関係なかった。

「うまく痩せた人の写真を使用前・使用後と並べて見せました。私がいちばん太ってた時期の写真も見せたし、自分がつけているのを実際に下着姿になって見せたりもしていましたよ。べつに恥ずかしくもなんともなかったですよ。女同士だし、私も最初は友だちが痩せたのを目の当たりにしたのがきっかけでしたから。

それからお客さんにも試着させてあげるわけです。太めの人が多いわけですけれど、Lサイズの人に無理やりMサイズをつけさせちゃうんですよ。肉を詰めこんで（笑）。ちょっとした力仕事です（笑）。でもなんとか詰めこんで鏡の前に立たせると、ものすごくスッキリ見える自分の姿にみんな感激しちゃう。そこですかさず言うんです。『これで一～二カ月過ごすとこの体形になりますよ』って。うまくいった人には、次はMサイズからSサイズへと何段階かに分けて新しく下着を買わせるわけです。

あと、胸の小さい人も感激させやすかったですね。ブラジャーの中に背中とかお腹の肉まで全部入れてしっかりとホールドすると、バストってけっこうつくれるんですよ。Aカップの人でもCカップくらいになるから、胸がないのが悩みだった人はかなり嬉しがります。ここでもまた、すかさず『こういうふうに下着をつけていれば、バストも自然にアップして大きくなりますよ。形もきれいなまま年をとっていけますよ』って。そしてまたしばらくすると再来店して新しいサイズのを買うことになる、ということです。

そうやって契約をしていくと、結局、基本セットから三～四回の買換えがあるので、やはり最終的には安くても百万円以上かかるようになりますね。エステなんかと変わらないですよ、いくらかかるか誰にもわからないところって。

現金で払う人はやっぱり少なくって、たいていは契約しているサラ金会社とのローンを組んでもらいました。私のいた時で、たしか利息は二六・九％だったと思うけど、そんなことお客さんにきちんと説明しなかったですからね。ローンを組む手続きとかは全部店長がやってたから、利息なんて知らなくても全然平気だったし」

詐欺師！

しかし、こんなさおりさんが働きだしてから九カ月たった九二年十月、突然会社を辞めることになる。彼女自身がファンデーションのセットを三十六万円払って購入してからちょうど一年目のことである。高収入で疑いもなく働いていた彼女がなぜ辞めたのか。

「直接のきっかけは、そのひと月ほど前に基本セットを契約した女性から〝詐欺師〟って言われたことですね。

そう言われて、すごく驚いたんです。なぜ、この人そんなひどいこと言うんだろうと思った。その女性は、効果がなかったことと、『パールスのものとそっくりな下着が

どこかで十分の一くらいの値段で売られていたのを見た』と言って怒鳴りこんできたんですけれど、私はいつもの調子で『新しいサイズにつくり替えれば大丈夫』というようなことを言って、また売りつけようとしたんです。そうしたら『詐欺師！』って大声で叫ばれたんです。カルテを見たらちょうど私の母親と同じ年なんですよ。それで、言葉が出なくなっちゃって……。

それから身体の調子も悪くて、しょうがなくて病院へ行ったら、今度はそこで『過労とストレスからきた胃潰瘍です』と言われて……。その週のうちに二週間の入院生活に入りました。

『胃潰瘍だ』って言われた途端、なんだかガクっときてしまって、毎日ベッドの上でいろいろ考えましたよ。〝詐欺師〟の意味とか、入院しなくちゃならない理由とか。自分がしていることに対して疑問とかもっていなかったから、他人から恨まれたり、身体を壊すようなことをしていたのかと思うとやはりショックでしたね。

会社のスタッフになっているとはいっても、保障はありませんからただの休暇扱いになっていましたし、退院する頃には、もう続ける気がなくなっていました。何かがおかしいと思ったんです」

客からの罵声と身体の調子を崩したことが原因で辞めることを決意したというさおりさんだが、そのことを伝えにテナントを訪れた時にさらにショッキングな出来事にぶつかった。

「行ったらテナントがないんです。マンションのドアの看板がはずされて、鍵が掛かっていて、貼り紙も何もない。思わず身体が凍りましたよ。『どうしよう、なんで私には電話の一本もなかったんだろう』と思って、あっちこっち手当たり次第に電話して。私より先にスタッフになった友だちとか、恵比寿の本部とか、店長の自宅とか。でも、その日は結局、連絡がうまく取れずじまいで、事情がわかったのは翌日でした。

　店長だった女性とようやく連絡が取れて、東中野のテナントは経営不振でほかのテナントと合併すること。九三年からは会社の名前や組織自体をCIで変えるなんていうことを聞かされました。私がCIという言葉の意味がわからなくて店長に尋ねたら、『イミダス』でも調べなさいと言われたから、そこらへんはやけに覚えています。でも、結局、その時はもう、そういう話をしていること自体がうさん臭く思えてきて、辞めることだけ伝えて、私から電話を切ったんです。

　それから、その年いっぱいぐらいは、いやなことを忘れたくてダラダラ過ごしてました。友だちから言わせると、〝魂が抜けたような状態〟ってやつです。年が明けて九三年のお正月。年賀状に混ざって、店長だった人の個人名で来ている封筒がありました。なんだか不安な気持ちで開けて読んでみると、『パールスは組織や人事などがガラリと変わって、あなたにはもうわからないようになっているけれど、それでもパールスで働いていた時期の余計なことを言わないように』と書いてありました。それを読んで、やっといろいろと忘れかけてたことを思い出して、また自己嫌悪に陥って……。最初に友だちから広告を見せられてから約一年三カ月、その間に一気に年とった気がしましたよ（笑）」

　今でこそずいぶんと冷静に話をする彼女だが、当時は精神的にも肉体的にも本当にひどい状態だったという。似たようなダイエット関係の広告を目にするのがいやなために、雑誌を読むのさえ極力避けていたこともあった、と。

　だが、不思議なのは、そんな彼女が今新しく選んだ職業である。

「しばらくはバイトもする気になれず過ごしていたんですけれど、女性用就職雑誌で見つけた時に、ちゃんとしたところならばもう一度ファンデーションやってみようかなって思って。今度は株式店頭公開している企業だし、ちゃんとした社員だし、本当に独自に生産しているファンデーションなんです。

　お客さんだって広告で引っかかって来た人を対象としているわけではなく、口コミや紹介で来る人ばかりだから大丈夫。もちろん、マルチまがいとかでもないですしね。ひと月分の給料は、まるで少なくなっちゃって普通のOLと変わりないけど、ファンデーションが好きなんですね。環境やモノは違いますけど、飽きずに売っています」

トラブルシューター

チャンピオンと呼ばれた男

暴力事件、脅迫、詐欺、横領から債権取立て、不動産トラブル、家庭内暴力、浮気調査まで。現代の仕置き人――元警視庁刑事・後藤大介の始めたニュー・ビジネス。

富坂 聰（フリーライター）

JR吉祥寺駅のプラットホーム。夜十時ともなれば顔を赤くした酔っ払いが酒臭い息をはき散らし、若者の集団が大声でふざけあう。

そんな遊び疲れた東京行きの快速電車を待つ酔っ払いたちが気づくかどうか知らないが、この毎夜繰り返される乱痴気騒ぎをじっと見つめるひとりの男がいる。

口元こそ静かな笑みを浮かべているが、慧々と光る強い視線には、なにやら尋常でない雰囲気が漂い、人に警戒心を起こさせる。

これは、タダ者ではないぞ！

しこたま酔っ払って正体をなくした者でさえも、きっとそう思うだろう。

どぎつい黄色の看板のなかで余裕の笑みを浮かべている人物。太い首にのせた大きな顔は、笑っていても迫力がある。真剣な表情でじっと睨まれたらさぞ怖いだろう。短い髪をオールフロント（オールバックの反対。そんなのないか？）になでつけ、浴衣のような服を着ている。良心的に解釈すれば、腕っぷしの強い居酒屋のオヤジといった風貌だが、一歩間違えばウラの世界でそうとうな影響力をもつ男として充分通用する。

いったい何の広告だろう。この人物は何者なのか？ 看板の文字を追ってみる。

「市民の駆け込み寺」

黄色地に赤い字でデカデカと書かれたこの言葉がドーンと目に飛びこんでくる。駆け込み寺？という言葉に戸惑う間もなく、

「あなたの悩みを救済」

吉祥寺駅で酔っ払いを見つめる看板

「事件解決の達人！」
「トラブルシューター」
の文字が追い打ちをかけてくる。
「元警視庁刑事」
「……？」
ますますわからなくなるが、やたら強そうだし、修羅場はくぐっていそうだし、それに、素性のはっきりした人物であるらしい。しかし、気になるのはやはり〝トラブルシューター〟なる職業だ。この耳慣れない職業は、いったいどんな仕事をするのだろうか。うっかりコワモテのベンツに追突してしまった時などに頼りになるということか。トラブルシューター、トラブルシューターと歌いたくもない演歌のように、頭のなかのエンドレステープが回りはじめる。折しも『別冊宝島』の企画は「ヘンな広告」である——。

現代の仕置き人

さっそく調べてみると、意外なことにこのトラブルシューターは、とてもメジャーなのであった。『朝日新聞』『報知新聞』から『フラッシュ』『週刊実話』まで、今年各紙誌に掲載されたものだけでもあるわあるわ。
「現代の仕置き人」
「事件を解決するのがトラブルシューターの仕事です！」
「コワモテ顔が人気！　〝元刑事〟後藤大介氏の多忙生活」
どれも特集記事で大々的に、トラブルシューター・後藤大介——あの吉祥寺駅の看板の男を紹介しているのだ。
知らなかったのは私だけ。じつは、この後藤大介氏、あのアデランスのコマーシャル出演を始め、コメンテーターとしてもテレビで活躍する名物男であったのだ。
ちなみに、これまでの活躍をざっと紹介すると、まず、十八歳で警視庁警察学校に入り、翌年に警視庁新宿署刑事課に配属され、以後約十七年間警視庁に勤めているのだが、この間、なんと警視総監賞受賞三十一回、警視庁柔道大会では十四回の優勝という輝かしい経歴の持主。さらに、警視庁退職後は、私設相談所を開設すると同時に、日本クラウン・レコードからCD『刑事ブルース』を発売。歌手デビューを果たすとともに執筆活動も行ない、小説『警察界』も発表、出版している。また、最近は、これに加えて映画製作も予定中という。
これだけズラリと並ぶと、かえってなんだかわからなくなるが、とにかく八面六臂

B面は「俺のぶんまで」

各紙誌で紹介されるトラブルシューター

の活躍なのである。

で、そんな多才な後藤氏が結局のところやりたかったのが、トラブルシューターだというのだ。トラブルシューターとはいったいどんな職業なのか。市民の駆け込み寺と謳った広告のなかで微笑む後藤大介とはいかなる人物なのか。興味津々でアポイントを入れると取材はあっさりOK。超多忙のスケジュールに割りこんで、中野にある「駆け込み寺」へと向かった。

この女の悩みは何だ！

「おい！　あの件はどうなってるんだ。なに？　ああ、それはオレに任せとけって。おまえは何も言うな。言えば話が余計にややこしくなるだけだ」

中野にある、ちょっと古いけど高級なマンションの一室がトラブルシューター・後藤大介の事務所である。目付きの鋭い男たちが忙しく動きまわるオフィスで、奥の部屋からは野太い声が聞こえてくる。劇画チックな響きがなかなかいい。

無造作に椅子が置かれた待合室には、まるでこれからクラブへご出勤といった格好の若い女性が独り。そして、人のよさそうな中年の夫婦が一組いた。目の前に並んだ三つの顔は、どれも緊張していて、歯医者

が自分の名前を呼ぶのを待つ患者のように強張っている。なにやら、妄想をかきたてずにはおかない雰囲気だ——。

この若いケバケバしい女の悩みはいったい何だ？　ひょっとして毎日カネをせびりにくるヒモがいるのか。で、そいつがすごい暴力人間で、この女は隠しておいた預金通帳まで持ち出され、そのうえ殴られるという悲しい境遇なのではないか。いや、しかし、それにしては女の顔にアザや殴られた痕跡がない。すると、結婚詐欺か何かにあって、その男に復讐をするために現代の仕置き人、トラブルシューターを頼ってきたのか。

こっちのいかにも人のよさそうな夫婦の相談は何だ？　この騙されやすそうな夫婦は、たぶん知人の連帯保証人か何かになったが、相手がカネを返さず逃げたか開き直ったかして、とんでもない借金を背負うはめになった口だな。いや、待てよ。やっぱり飲食店か何かをやっていて、地元暴力団からショバ代を要求されて困っているのかもしれない。マンションのオーナーでうっかり部屋を貸したら、そこがヤクザの組事務所となってしまい、なんとか追い出してほしいといった依頼も考えられる……。

ウーン、知りたい。彼らの悩みとはいったい何なんだろう。考えてみれば、他人のプライバシーを覗くどころか、堂々と相談にのっておカネをもらえるらしいトラブルシューターとはなんといい商売なんだろう。男子中学生が産婦人科医に憧れるがごとく、にわかに心をくすぐられてきた。

「お待たせしました。どうぞ」

こんなことを考えていると、事務の女性の呼ぶ声がした。

トラブルシューター

「やあ、どうぞどうぞ」

奥の部屋に通されると大きな椅子に深々と腰かけた後藤大介氏がゆっくりと身体を起こしてグローブのような手を差し出した。後ろには日程がビッシリ埋めこまれたカレンダーと大きなポスターが貼られている。書棚には、後藤氏が書いた小説『警察界』がズラリと並ぶ。後藤氏を紹介した記事では、氏の風貌について〝コワモテ〟と表現するケースが目立っていたが、本人を目の前にすると、やはりこの形容詞ほどピッタリくる言葉はないと思える。その顔に加え、しぶいバスの声が迫力を添える。いかにも頼りがいがあるといった様子だ。

後藤氏が警視庁刑事を退職したのは、昭和五十九年。まず手始めに歌手としてＣＤを出し、続いて小説の執筆を手掛けた。その多彩な活躍から話題にすると、

「いやー、ＣＤも小説も顔を売るためですよ。トラブルシューターを始めるためにね」

小説 警察界
警視庁"チャンピオン"刑事の事件簿
後藤大介
警視総監賞31回、指名手配検挙47件
すご腕の元警視庁刑事が、
実際の事件捜査をもとに書き下ろした
実録警察小説

〝チャンピオン〟刑事(デカ)登場

と、サラリと言ってのける。それで、つい、
「そりゃ、羨ましいですね」
などとオベンチャラのようなことをつぶやいてしまう。
　後藤氏は、地の底から響くような声で、なぜ自分がトラブルシューターになったのかを説明してくれた。
「民事に絡む暴力事件で警察の力を市民が必要としても、警察には民事不介入の原則があって、助けてやることはできない。弁護士に相談しても、暴力沙汰は敬遠されがちだし、カネにもならないので助けてくれない弁護士も多く、結局、庶民はいつも泣き寝入りするしかない。そうした現実を知り、彼らの苦境を目にしているうちに、私にしかできないことがあるのではないか、と考えるようになったのです。それで警察を辞めることを決心し、トラブルシューターとして生きていく道を選んだのです。トラブルシューターとは、事件を最後まで〝解決〟することが仕事なのです」
　事件を最後まで〝解決〟するとはどういうことなのか。後藤氏によれば、たとえば、浮気の調査ひとつにしても、一般の探偵事務所や興信所のように調査結果をクライアントに報告して終わりなのではなく、浮気の原因を探り、夫婦関係のわだかまりまでを解決することという。
　扱う事件はじつにさまざまである。
「ヤクザを辞めたいんだが」
「息子が暴力をふるう」
「会社を倒産させてしまい、暴力団に脅かされている」
「カネを払ってくれない」
「カネを貸したら逃げられた」
「亭主が覚醒剤に溺れて困っている」
　暴力事件は当然として、不動産トラブル、横領、詐欺、脅迫、債権の取立てから家庭内暴力、浮気調査まで。まさに、何でも扱う現代の仕事人なのである。仲間から〝チャンピオン〟の異名をとった警視庁の刑事時代、殺しから窃盗、暴力団、公安の担当まで、幅広く手掛けた経験がここに生かされる。
　相談の電話は、通常でも全国から一日約二十件はやってくる。多い日になると、簡単な問い合わせまで含めて、一日になんと七百本もかかり、とうてい事務所にある三本の電話では処理しきれず、「NTTから苦情がきた」こともあるのだ。「バブルが弾けて、金銭トラブルが多発しているとはいえ、世の中には堂々と人に言えない悩みを抱えた人がなんと多いことか、と、改めて考えさせられる」と後藤氏は言う。
　壁に掛けられたカレンダーには、大分、熊本、山梨、栃木など出張の予定がビッシリ。一年の半分は地方出張に出て、日本中を駆けまわる多忙人間である。
「栃木と書いてあるケースはね、四千万円の債権絡みだよ。貸したのは六年前なんだけど、債務者が二年くらい前から行方をくらましちゃったというんだ。こんな事件はとても弁護士や興信所では解決できないよ。ずっと音沙汰がないんじゃ〝ヤサ〟を追っていくしかないよ。それなりの技がないと

ね」
　四千万円を借りたままドロンしてしまったヤツの「ヤサを追う」っていったって……。思わず「捜しだすのに半年くらいですか?」と聞いてしまった。するとコワモテのトラブルシューターは「チッ」という表情を一瞬見せ、
「そんなに時間かけてたら採算合わないよ。早けりゃ二日で見つかるよ」
　と涼しい顔で言うのだ。
　たった二日とは驚異的だが、それも日頃から培ったオモテとウラのネットワークあってこその発言である。なんといってもそのネットワーク維持のための必要経費が、接待費も含め稼ぎの三分の一。つまりン百万円というのだ。
　捜しだした借り逃げ男からの取り立てはどうするのだろう。
「まあ、それはケース・バイ・ケースだけどね。たとえば、『遠洋漁業の船でも乗るか?』と言ってやるんだ。そうすりゃ、とりあえず五百万円くらいにはなるからね。向こうはたいてい、驚いて別の方法で返すことを考えるよ」

貪(むさぼ)り・嗔(いか)り・癡(おろ)か

　トラブルシューターという仕事は、相手が誰であろうと請け負った仕事は解決しなければならない。それが鉄則だ。いきおい、暴力に巻きこまれることもある。ある韓国籍の女性からの依頼で、別れ話の仲介をした時のことだという。
「手を切りたい女と別れたくない男の間に入り仲裁したんだけど、土木作業員の男は荒れててね。喫茶店でビールを飲みながら話したんだけど、突然、大声を出したかと思ったら、持っていたビール瓶を割って殴りかかってきたよ」
　こんな展開でものをいうのは、やはり警視庁の柔道大会十四回優勝の輝かしい経歴。殴りかかった土木作業員に、逆に一本背負いをくらわせノックアウト。投げ飛ばされ、おとなしくなった相手にすかさず、「暴力事件だから警察に行こうか」とたたみかけ、それで事件は一件落着となったという。
「でも、こういうケースはたいてい男女のどちらか一方が悪いということはないんだよ。この事件だって、あの作業員は『女の言うままに数百万円も注ぎこんだ』って嘆いていたよ。だから、女にも、『あんたも悪いじゃないか』ということは、男の前できっちり言ったけどね。結果的に別れられたらいいというものではなくて、双方が納得して、新しい問題の種となるわだかまりが残らないようにすることこそがトラブルシューターの仕事なんだからね」
　こんな修羅場をくぐることはそう多くはないというが、仕事の依頼とあらば、ヤクザの事務所だろうと右翼団体の事務所だろうと行かなければならない。いくら警視庁の柔道大会優勝十四回といったって、ちょっとハードにはハードだ。
「いやー、べつに喧嘩をしに行くわけじゃないでしょ。話し合いに行くんです。人間は、納得しないこと押しつけたら、ヤクザ

じゃなくても反発するんだよ。だから、よく話し合って双方が納得いく方法を根気よく探すんだ。もちろん、こちらもオモテとウラの人脈を駆使する時もあるよ。でも、やっぱり大切なのは話し合うこと。そうすれば、たいていのケースは解決するんだ。オレの経験からすれば、ヤクザなんかよりも素人さんのほうがよっぽどタチが悪いんだよ」

一般人がヤクザ顔負けの恐喝をするケースがけっこうあるという。たとえば、後藤氏の体験にこんなのがあった。

「Ａという女が交際していたＢという男がいて、それにＣという新しい女ができた。ＢはＡからＣへと乗り換える時、『これまでおまえに貢いだカネを返せ』と一千万円をＡに要求してきた。まずいことにＢはＡの裸の写真やビデオテープをもっていて、払わなければそれを公開するというんだ。こんなことはヤクザだってしないことだよ。まったく一般人というのも恐ろしいなと思ったよ」

刑事ドラマのような後藤氏のパンフ

こうした多くの事件を通して、トラブルシューターの後藤大介氏が見た日本。そこに欠落しているものは「大剰利他の精神」だという。相手に施すことによって自分に返ってくるという考え方が欠けているのだ。

「〝貪り〟、〝嗔り〟、〝癡か〟という人間の三悪がある。たとえば、家庭内暴力。子どもに『こんな人間になってほしい』という親の願いさえ、それが〝貪り〟であることにほとんどの人は気づいていない。それが〝嗔り〟を呼び、〝癡か〟へと通じていく。だから、私たちトラブルシューターの仕事は、親に暴力をふるう息子を諫めるだけでなく、親が息子に期待すること、すなわち〝貪り〟の意味を説くことなんだ。一方的に押さえつけても、けっしてよい結果は生まない。根本的解決をするのがトラブルシューターなんだよ」

真言密教に深く傾倒するトラブルシューターは、いつも経文と念珠、携帯電話を持って日本を駆けまわる。それが彼の七つ道具だ。

最後に、今回の取材のきっかけとなった吉祥寺駅の広告について聞いてみた。あの顔写真入り広告は、効果があるのか？

「じつは、ＣＤにしろ、テレビにしろ、駅の広告にしろ、元警視庁刑事のトラブルシューターとして顔を知られていることが事件解決には大きな威力を発揮するんだ。トラブっている相手との交渉に出かけて行って、相手がオレの顔を知っていると話が早いよ。持ちこまれる事件のだいたい半分はオレの顔を見ただけで終わっちゃうんだ」

なるほど、あのヘンな広告も事件解決の第一歩というわけか。納得、納得！

モザイク消し機

あの肝心な部分をボカすチロチロを消す夢のマシーンの嘘ホント

消えるも消えないもマーケティング次第、モザイク消し機に見る通信販売のオキテ！

川嶋光
（フリーライター）

アダルトビデオを見たことのある男ならば、誰でも一度は欲しいと思うのが、あの肝心な部分をチロチロとボカす「モザイク消し機」。カワイイ××ちゃんの淫らな姿をあられもなくクッキリ映す――これぞまさに夢のマシーンだ。

「顔のいいAV女優は、ほとんど擬似セックス。本番なんてやってない」とは聞いていても、ああしてわざわざ隠されると、「してなくったってアソコは見えるだろう。してないところを、どうやってやってるかが見たい」と、なおさら見たくなるのが人の常。だが、そんなスケベな男心を裏切って、せっかく手に入れたモザイク消し機に、「ただ、モザイクが暗くなるだけ」とか「消去マウスが肌色で、形はなんとかわかるけど、色まではわからない」などのクレームを聞くことも珍しくない。モザイク消し機を製造・販売する三和電子工業㈱の中山晃社長に、モザイク消し機の虚と実を聞いてみた。

モザイク消し機は本当に役に立つのかって？　うーん、むずかしいな。消えるって断言しちゃうとおトガメがあるだろうし、消えなかったら売れないでしょ。

モザイクっていうのは、テープの中にある波長を流して電気分解でつくるわけですね。ですから、理論的にいえば、その原理を知っていれば、別の波長を流して、モザイクの働きを弱くしたり、すっかり消してしまうことだってできるわけです。

技術的にはそんなにむずかしいものではありません。ええ、私が研究して、ウチで製造、販売しています。

♥ モザイクが消える色メガネ

もともとは、十年くらい前だったかな。おもしろいことに気がついたんです。夜中、アダルトビデオを見ていたら、ちょうどそれが部屋の窓ガラスに映っていたんですよ。で、その画面はモザイクが消えているように見える。「アレッ」ってなもんで、すぐに近くのコンビニエンスストアに走って、子供が使う色のついた透明な紙を買ってきた。それでアダルトビデオを見るとなんとなくモザイクが消えて見えるわけです。ホントに消えてるわけじゃないんですが、色とかを変えて研究して、二週間くらいかかってなんとか格好がつくものをつくった。これを週刊誌やピンク雑誌に広告を出したら飛ぶように売れたんです。「モザイクが消えるメガネ金九千円ナリ」で、たしか一日に三十万円くらいの売れ行き。そんなもの誰が買うのかって？　今のモザイク消し機もそうなんですが、年齢は二十代から七十代まで千差万別ですよ。

このモザイクが消える〝色メガ

ネ〟がヒットしたんで、〝この分野はニーズがあるな〟と思いましてね。それで、七年ほど前に、モザイク消し機を開発して十五万円くらいの値段で売り出したんです。これは高額だったんですけど、やはりかなり売れましたね。

　とくに、プロ、裏ビデオの商売の人たちが買ってくれたんです。あの世界というのは、〝カバン屋〟の世界でしょう。ですから、流失してきたビデオをダビング、ダビングで、当時、画質がすごく悪かったんですよ。ところが、市販のAVをモザイク消し機を使ってダビングすれば、さほど画質も落ちませんし、商品価値がグンと上がりますから。その裏ビデオですか？　そりゃあ、売れたでしょう。モザイクの入って画質のいいAVよりも、多少は画質が悪くたって、モザイクがないほうがいいに決まってるじゃないですか。発売した当初は裏ビデオの本場の大阪あたりからも買いに来るほどの人気でしたよ。あとは、「ホントに消えるんだったらカネはいくらでも出す」なんて言って買った、七十歳くらいのおじいさんもいましたけど（笑）。

三和電子工業のスーパーキラーUSII。1万9千8百円。
問い合わせ：豊島区南池袋1-9-18-341

ビデオ交換会

　そうするとホントに消えるのかって？　うーん、むずかしいな。当局がうるさいんでなんとも言いにくい部分があるわけですよ。三年くらい前に、自分のところで制作したモザイクの入ったAVとそのモザイク消し機をセットで売ったら、つかまっちゃった同業者がいるんです。法律的なことはよく知らないけど、モザイク消し機は「ワイセツ物の付属部品」ということになるらしいんですよ。

　ウチも自主制作でオリジナルAVの製造・販売をやってるから、実際、自分のところでモザイクを入れたりしてるわけですよ。ですから、モザイクを入れるのにもいくつかの方法があるわけだけど、モザイクを外せないっていったら嘘になる。だけど、パーフェクトなものを研究開発して、かりに百万円で売り出したら買う人はまずいないでしょ。

　モザイク消し機にしたって、ビデオの制作・販売にしたって、この商売にはこの商売のテクニックがあるわけですよ。いくらビデオで儲けたいといって、最初から裏ビデオなんか売ったら、せいぜい売って三カ月。長くビジネスを続けていかれない。広告を出せば、どう見たって警察としか思えないところからも、注文が来るんですから。それと同じで、モザイク消し機の場合も、最初はソコソコのレベルの商品を買ってもらって、だんだんにレベルアップしていってもらうっていうのが商売のコツなんです。

　アダルトビデオの場合のレベルアップですか？　これも非常に説明しにくいんだけど、アダルトビデオっていうのは、レンタルビデオで一回借りた人が何回も借りるのと同じで、一回買ってくれたお客さんは何回も買うわけです。ですから、二回、三回と買ってくれる、そういったウチが信用できる

方には、〝グレードの高い〟ものをお届けできるということです。
　具体的にはたとえば、今、ウチではビデオを三本一万円で売っています。そのビデオを買っていただいて、ご満足いただけたら、八千円で「交換会」に入ってもらうわけです。そのうえで、ご覧いただいた三本のビデオを送り返してもらえれば、〝今度は同じ三本の〟グレードの高い〟ビデオが「交換」で会から届くわけです。以後は、会員になってもらったので、一本四千円で「交換」が行なえる、と。そういったかたちで固定客づくりをやっていくわけですよ。

〝趣味と実益〟の男優オーディション

　ウチのアダルトビデオのタイトル数ですか？　今、ブルセラものだけで百本以上はあるんじゃないかな。月にウン千万円くらいの売上げですよ。自主制作のいいところっていうのはウチで八ミリで撮ったヤツをそのまま落とすんで、画質がいいわけです。
　だいたい一本制作するのには、女のコに支払うギャラ、ホテル代、編集費なんかを加えると最低でも五十万円かかりますか。軽井沢のロケなんていうとたまたま雨になっちゃったとかで、撮影用の機材のレンタル料、衣装のレンタル料、女のコの日当なんかで百万円くらいになることもあります。女のコのギャラだって、普通一日二十万円くらいですが、ある程度有名なAV女優さんだと一日八十万円とか百万円とかですしね。ただ、最近はプロはあんまり売れなくなってきているんですよ。顔だって美人は売れないんじゃないかな。どっちかというと素人っぽくてアカ抜けないような女のコのほうが人気があるんですよ。ですから、女優は、女性向けのマンガ雑誌レディスコミックに募集広告を出すんです。モデルとかAV女優として素人のコを募集して、ウチの事務所で面接して決める。応募はけっこうありますよ。一度なんて、手紙で、十三歳か十四歳のコが「おカネがいるんで使ってもらえませんか」なんて送ってきたこともあるくらいです。
　男の出演料ですか？　男は安いですよ。一万円くらい。男優も、昔、素人を募集して、シティホテルでオーディションなんかやったこともあるんですが、〝趣味と実益〟を兼ねると思うんでしょう、けっこう集まるんですよ。一回に二百人くらいは来ましたから。夜だけとか休日にやりたいとか、いろんな希望の人がいましたけど、実際に撮影の場面になって頑張れるかっていうと、十人のうち九人まではダメですよ。まわりにカメラマンやスタッフがたくさんいるわけですから、趣味と実益なんて甘い考えで、役に立つ人はほとんどいませんね。私が〝ヤレ〟といわれてもできませんよ（笑）。
　あと、ほかにもウチでは、盗聴器とかパチンコ台の解読機なんていうのもやってるんですよ。盗聴器、これは最近、売れますね。情けないことに女房の浮気を調査したいっていう男の客が多いんですよ。切実に自分のウチに取り付けるために買う人がほとんどみたいですね。ここに広告を出してるのは一万九千八百円ですけど、「バレないヤツでいちばんいいヤツくれ」っていう人ばかりです。
　パチンコ台の解読機も役に立ちますよ。ホントに役に立つんならなぜ自分でやらないのかって？　そりゃあ、自分でやったって、せいぜい一日に四万円か五万円しか儲からないけど、広告を出して機械を売ればその何倍も稼げるじゃないですか。
　これを買っている人は主婦が多いですね。電子部品や磁石を使っていませんから、べつに、違法ではありません。新しい台が出ると、「新しい台に対応できるのか」っていう問い合わせがけっこう来て、こっちが新台に対応する新解読機をつくるとまた買ってくれるヘビーユーザーが多いので、ウチは助かってますよ。

通販のオキテ

　ただ、先ほども言ったようにこの通信販売の商売には、浮き沈みというか、時代の流れとテクニックっていうものがあるんですよ。
　モザイク消し機の場合なら、七

年ほど前に十五万円くらいで売り出したものが、現在、二万円を切る値段のものも出回っています。ウチが扱っているものも、二万円をちょうど下回るくらいから十万円程度まで四種類あります。要するに、モザイク消し機にしろ、パチンコ台解読機にしろ、その値段と機能の兼ね合いがむずかしいってことです。

　モザイクが完全に消えるものを市販しようと思ったら、やはり二十万円やそこらの値段は、当然、つけなければならない。しかし、二十万円で買う人はかなり限定されるでしょう。といって、二万円にすれば、いきおいICなんかの部品が減り、大雑把な設定にならざるえない。せっかく手に入れてみたら、〝画面が暗くなっちゃったな〟とか〝白くなっちゃったな〟というのは、そういうことです。

雑誌などで見られるオリジナルAVの広告

ビデオだって、ビラまけばビデオくらい売れるだろうなんて思ったら大間違いです。やっぱりモチ屋はモチ屋でね。いろいろと苦労はあるんですよ。市場を読めるようになるには十年はかかるんじゃないですか。ブルセラブームとか、これからはロリコンだ、といった具合に流れを読んだり、通販でもっとも大切な広告を出す媒体の特性を知るのにも時間がかかります。

　たとえば、レディスコミックで売れるものを男性週刊誌に何ページも広告を出したって売れるわけないでしょ。そこで広告費の無駄が出てくるんです。

　もちろん、製造にしても、自分のところでつくらずどこかの工場に依頼をしているようでは、すごく高いものにつきます。下手をすれば、広告費も出ない。

　今、ウチでは月に千四〜千五百万円の広告費をかけています。モザイク消し機の場合なら、二十歳くらいの人をターゲットにした雑誌には二万円前後の製品の広告を打ちますし、二十五〜三十五歳は二万九千八百円、四十歳以上は八万〜十万円といった具合に、ターゲット別に雑誌と機種を選んで広告を出すわけです。二十代のお客さんに十五万円のモザイク消し機を勧めたって、やはり手を出せる人は限られているでしょ。でも、それで安いからといって、まったく消えないわけじゃない。まあ、モザイク消し機の販売にもマーケティングが必要だってことですよ。

　そうして、モザイク消し機を買った人に、今度はAVのDMを送ったりと、いろいろな売り方ができるわけです。

　モザイク消し機は秋葉原あたりでも売っているでしょ。店を構えて売っていて、もしもモザイクが消えなかったらお客さんが文句言ってくるはずじゃありませんか。そう考えるとホンモノかどうかっていうのはわかりませんか？

　同じ会社名で、いろいろ新聞や雑誌に広告を長く掲載しつづけているところは、まず間違いないと思いますよ。まあ、そのうえで、値段と機能が比例していると考えていいんじゃないでしょうかね。

宅配ビデオ

宅配ビデオ配達は、二度バイブを運ぶ

ヤクザによる配達人監禁事件も日常茶飯事!!
顔さえ出なければなんでもする女子高生モデルに"親のいぬ間のAV"中学生、
そして謎の中国人も入り乱れる、過激な当世宅配ビデオ事情!

富坂 聰(フリーライター)

一人暮らしのアパートのポストは、しばらく放っておくだけでゴミ箱のように紙くずがたまる。たいていの用事が電話で足りてしまう現代にあってはポストはいったいどれほど必要なのか。手紙など入っていると逆に驚いてしまうほどである。

そんなわけで今日も夕刊をポストから引き抜くと、残っている紙切れはいつもの顔触れだ。ガス会社の「検針・請求・調査通知書」、電力会社の「検針・調査通知書」、NTTからの「電話料金請求書」、保険会社からの「保険料引き落としのお知らせ」……。まったく、たまにはもう少し色っぽい封筒や葉書でも見つからないかなあ、なんて考えてみるのも空しい。

こんな事務的な知らせと並んで、ポストを賑わしているもうひとつの定番が、毒々しい例の小紙片である。色は、いわずと知れた"ピンク"や"黄色"の蛍光色。

いきなり、「ギャル倶楽部」とくる。これでは何のことかわからないので、続いて「ファッションヘルス　自宅出張」と説明がついている。男性にアピールすると同時に求人もしっかりやっていて、電話番号の下には「◆レディー募集　アルバイトもOK高給優遇　七時~深夜」とも書かれている。

我がポストの場合でいうと、こうしたピンサロ、ファッションヘルス、性感マッサージなどの風俗広告は、たいていが名刺サイズ。色は各店二種類ほどあって、不思議と「＊＊＊キャット」や「プレイ＊＊＊」という名が多い。広告を配っているアルバイトの怠慢なのだろうが、一度に多い

時は五～六枚がドバッと突っ込まれている。どれも、公衆電話に貼りつけてあるものよりデキが悪く、カネがかかっていない。

ドぎつい蛍光色といえば、もうひとつ一見まるで風俗広告と区別がつかない美容室の宣伝というのもあるが、こちらは、「本券を持参の方は三割引」などと特典がついているものの、じっくり見られることなくゴミ箱に直行する。

しかし、こんなふうに丹念に見ていくと、ポストの中ひとつとっても、こちらの薄っぺたい財布を狙っているヤツらが浮かび上がってくるというものだ。時々、「＊＊＊不動産」と書いた広告が「売りマンション」の宣伝という無駄なことをしているが、そのほかにはだいたい痛いところを突かれているので情けないのだが……。

你是中国人嗎？

さて、今回の取材目標は、そうしたポストに溜まるチラシ広告のなかでも、最近もっとも頻繁にやってきて、なにやら活気づいていそうな業種である。その内容からして、「たしかにこれなら儲かりそうだ」と思わせる――そう、「宅配ビデオ」である。

宅配ビデオの広告は、近頃、ホントに多い。今回チェックした二カ月間にも入る入る。ちなみに、我がポストがあるのは東京でもちょっと〝田舎〟といわれる場所で、けっして激戦区というわけでもないと思うが……。

はがきサイズにビッシリと書き並べられた、表裏で一二〇タイトル以上のラインナップ。申し込みはすべて携帯電話となっている。「〇三〇」で始まるこの番号が、いかにも秘密めいている。いったいこの世界はどうなってるんだ……。まずは、とにかく電話してみることにした。

「もしもし？」

広告にある番号をダイヤルすると意表をついて女の声が聞こえてきた。少しタジッとしながら、

「シ、システムを教えてほしいんだけど」

と言うと、敵はじっと黙ってから、

「システム？」

とこちらの言葉を繰り返した。少し不自然な自信のなさそうな声。しょうがないので、

「えーと、料金とかはどうなっているんですか」

と質問を変えると、今度は急に元気な声で、

「ああ料金。料金は、三本一万円、五本一万五千円、十本三万円、十五本四万円、二十本五万円……」

と、テープレコーダーのように機械的な答えが返ってきた。見事な説明だけど、ただ、どこか日本語の発音がおかしい。そう思って、次々と質問を浴びせてみた。

「縛ったり叩いたりするのある？」

「シバル？　タタク？」

「ＳＭ」

「ああＳＭ、ＳＭありますよ」

こんなやりとりのあと、妙に納得できたのだが、彼女は日本人ではない。そうとう

大感謝セール!

1本5千円! 3本1万円! 4本1万2千円! 6本1万5千円! 10本2万円!

宅配出速! 素人オリジナルビデオ店

美少女生撮りシリーズ　女子大生・OLシリーズ

MONKEY MAX

宅配　素人オリジナル・ビデオ専門店!

ビデオショップ　トゥナイト

遂に出た!

ある芸能プロデューサーW氏が、過去に撮影したプライベートビデオの数々。今回W氏の協力の基に販売できるようになりました。但し音声等はそのまま録画されておりますので、秘密を守る方のみお願い致します。

全商品鮮明画像

Z-1 今は演歌歌手、昔はアイドル(Y・N)顔までハッキリ高級ホテルでエッチな行為の連続、テレビでは見れないもう一つの顔。たまりません。約60分

Z-2 昔はスケバンというアイドル。今ではスキャンダラスな女優(Y・M)ここまでするかと言うほど淫らな私生活。しかし本物はすごい。　約60分

Z-3 クイズ番組等で人気の彼女(K・N)なんで彼女までと思ったが、見てビックリ。彼女は本当の淫乱で迫力満点。バ○ブの入った彼女の顔カワイイ〜　約60分

編集部Y氏宅に入った芸能人流出モノというスゴイ宅配ビデオチラシ。ハガキは偽装でAVとはまるでわからなくなっている

に日本語はうまいが違う。そして、ここに電話してくる男たちの質問は、ある程度パターン化していて、そのパターンに則した応対マニュアルにあることは、意味を知ってか知らずかスラリと答えられるのである。たとえば、「モザイク」という言葉には反応できても、「あそこはバッチリ見える?」なんて言うとわからない。「映りよくないんでしょ」と言うとダメで、「画質はいいの」と言えば理解する。

「你是中国人嗎?(中国人ですか)」

「……是(はい)」

中国語で話しかけてみたら、意外にも素直な返事が返ってきた。

「どうして宅配ビデオに中国人がいるの?」

「アルバイトだから」

「中国人が経営しているの?」

「私たちは社長に会ったことはないからわからないわ。私はただ、ここに座って電話を受ければいいだけだから」

「時給は?」

「……」
「高いの？」
「……うん。どうしてそんなこと聞くの。あなたも中国人？」
「うん」
　ここで彼女は隣に座っていたらしい同じ中国人の男とコソコソ話しはじめた。そして、しばらくすると何の前触れもなくプツッと電話は切られてしまった。
　宅配ビデオと中国人。おもしろそうだったが、こうなっては仕方がない。気を取り直して、次の宅配ビデオにかけることにした。

リポビタンD、どうぞ一本

「取材？　いいよいいよ。ウチは〝ウラ〟じゃないからね。堂々と取材受けられるよ。いつでもいいよ」
　こりゃ先が思いやられると、取材の前途を悲観していたところに、今度は意外な答えが返ってきた。なんとラッキーなんだと、思わず飛びつくことにした。
　電話口の男は早口に住所を言うと、「そこに来てくれ」と言って電話を切った。住所は池袋である。
　取材当日、住所を頼りに指定された事務所に向かった。たどり着いたのは、昔は高級だったのだろうという面影だけを残した古びたマンション。薄暗い階段と廊下が迷路のようで、昼間なのに妙に静かである。部屋を確認し、手に冷たい感触が伝わる金属のドアを開けると、突然目の前に乳母車が現れ、それに追い打ちをかけるように「オギャー、オギャー」と赤ん坊の泣き声が聞こえてきた。入り口には、まるでこれから引っ越しをするかのようにいろんな荷物が乱雑に置かれている。
　部屋を間違えたかと、一瞬、不安になりながらも、とにかく奥に向かって声をかけてみた。すると、「オーイ」と若い男の声で返事があり、ペタペタと裸足で歩く音とともにヒゲをはやした体格のいいニーチャンが現れた。反射的にウッと身構えながら、
「あのー、取材に来たのですが」
　と訪れた旨を伝えると、ニーチャンは、面倒臭そうな視線でジロジロ見て、
「藤本さん、取材だって。聞いてる？」
　と、首を奥のほうへ向けて大声で呼びかけた。首元から金のネックレスがのぞいている。
「ああ、上がってちょっと待ってもらっていて」
　奥から声が返った。
　通されたのは、六畳ほどの事務所兼応接間。ビデオカセットが無造作に積まれている横にニーチャンが二人、手持ち無沙汰でタバコをふかしている。部屋でいちばん大きな机には、本が三冊。なぜかタイトルは、『マルチ・メディア』『生きるヒント』『マディソン郡の橋』である。お互い話すこともなくジッと黙っていると、扉が開いて「クレージーダイヤモンド」代表・藤本昌幸氏が登場した。
　取材に訪れたのは、午後三時頃だったのだが、藤本氏は風呂上がりなのか、息をフ

ーフー、汗をダラダラ流している。
「どうぞ、一本」と〝リポビタンD〟を差し出しながら自分も一本あけてグイグイと飲み干した。

レズ用のバイブが欲しい⁉

「儲かるかって？　いやー、じつは今はもうダメなんだよ。去年は絶好調だったけどね。今年に入ってだんだん落ちてきてるんだ」
藤本氏はこのところ芳しくない業界を嘆くように眉根を寄せた。そのおもな原因は、宅配ビデオを扱う業者が急増し、過当競争の時代を迎えてしまったこと。儲かるとなればドッと参入するのはどこの業界でも同じだ。放っておいても売れる時代は過ぎ去り、今各社は必死に販売合戦を展開。市場に敏感な業者は他社にはないサービスを始めているという。どうりで広告の入り方がよかったわけだ。
しかし、宅配ビデオ業者のサービスとは何なんだろう。サービスの基本というやつを聞いてみた。
「そりゃ、原則一時間以内でビデオを届けられることでしょう。ウチの場合もバイクの配達人が四人常駐し、東京二十三区から埼玉までカバーしているからね」
顧客は、中学生から六十歳を超す老人までと幅広く、さまざまな背景をもつのだという。その一人ひとりの事情に合わせていかなければならない。たとえば、中学生の場合は、親の留守の間に届けてくれないと困るというリクエストがある。そんな場合、必ず一時間といったら一時間で持っていかなければならないというわけだ。
そうした顧客のニーズに応えられることが今後この業界で生き残る絶対条件なのだそうだ。
「去年なら、一日三十〜四十件の注文が入っていたよ。それで、単価が一人当たり一万二千円ぐらいはいっていた。その頃は本当に儲かったよ。でも、今は一日せいぜい十五〜二十件しか注文がないからね。ほとんど半減だよ」
こうした宅配ビデオ過当競争のなか、藤本氏はこれまでも市場拡大のため、いろいろな新しい試みを行なってきた。じつは、この藤本氏、業界では、ちょっと有名なアイディアマンでもあるのであった。
たとえば、クレージーダイヤモンドでは、従来、誰も考えもしなかった女性をターゲットにしている。ビデオと同時に、大人のオモチャをメニューに入れて、抱き合わせ販売を展開したのである。
「ウチのチラシをよく見てほしいんだけど、『ポストでの商品の受渡しもOK』とあるでしょう。この方法だとお互い顔を合わせることなく商品交換ができる。だから女性客でも安心なんだよね。こちらはポストでおカネを確認できれば商品を置いていく。女性客は一度やってみて安心すればリピートで注文してくれるから、今じゃけっこう売上げに貢献してくれてますよ」
現在、一日にクレージーダイヤモンドに入る十五〜二十件の注文のうち、三〜四件

極秘・素人ビデオ宅配！！

今までビデオに全く出たことのない素人の女の子の作品ばかり。
女子校生から人妻まで・・・・ベーカム落しの最高画質！　最新作！！
（今ならもれなくお楽しみプレゼントが付いてくる！）

No			
51	あや	16才	2回もいっちゃった　絡み有り
52	瞳	18才	ラブジュースでいっぱい　処女
53	智子&千春	17才	レズビアン&フェラ初体験
54	ゆりこ	17才	やめてくださいよ　とても可愛い　絡み有り
55	さとみ&美和	17才	罰ゲームはバイブ
56	英美	18才	ノーパンディスコギャルの放尿
57	かりん	18才	沖縄旅行でフェラ&本番
58	沙英	18才	沖縄旅行でゆびまん&フェラ
61	裕美	25才	エステ勤務　バイブ　フェラ
62	安奈	23才	美容師　バイブ　フェラ　絡み有り
63	ちさと	21才	デパートガール　マルイの女は男好き　絡み有り
64	リサ	21才	ＯＬ　一人Ｈは週3回バイブフェラ絡み　美女
65	ゆき	20才	ＯＬ　ＳＭ&フェラ　絡み
66	じゅん	23才	ＯＬ　バイブ　フェラ　美女
67	いずみ	19才	ブティック勤務　バイブ　フェラ　絡み

ビデオ価格
1本=￥5．000、3本=￥10．000、4本=12．000
6本=￥15．000、10本=￥20．000

オリジナル素人生写真集！超鮮明！
女子校生編　人妻編　各5タイトル≫￥3，000
とても美しい洋版ビニ本！
スウェーデン、デンマーク、アメリカ、ｅｔｃ≫￥3，000

大好評！！当社オリジナル・フェチビデオ！

No.	
No．71	足フェチマニア待望！美女の足を集中攻撃。
No．72	足フェチ第2弾！綺麗な足にザーメンかけまくり。
No．73	顔射フェチ物。美顔・童顔のフェラ顔　ぶちまけた顔
No．74	顔射フェチ第2弾！いやと言うほどかけまくります。

各タイトル￥6，000

※その他、当社オリジナル作品など多数在庫有り！！
お気軽にお問い合わせ下さい。

※あなたの作ったオリジナルビデオ作品、高価買取ります。
※ＣＤ－ＲＯＭ高価買取り中！
◇女性下着モデル、モニター募集中！（顔見せ無しＯＫ！）

℡030－340－4164
営業時間：PM2：00～AM1：00（年中無休）

クレージダイヤモンドのチラシ

大好評！！アダルトグッズ宅配！

病気の心配が無くそれでいてこの快感！病みつきになります。
女性の方も安心してお買い求め頂けます。秘密厳守！配達の際、ポストを使用して商品と代金を交換することもできます。

No			
21	バ	火星ちゃん　パール回転が絶叫を呼ぶ　長さ19cm太さ3cm	￥12,000
22	バ	一寸法師　小型バイブ　上ぞりチン○　電動調節付き	￥ 4,000
23	バ	スーパー宇宙　三所責め　パール回転付き長さ20cm太さ3cm	￥15,000
24	バ	オヤコ　パール回転でクリもこね回す　長さ17cm太さ3.5cm	￥ 6,000
25	バ	水中花　コードレスでコンパクト完全防水長さ17cm太さ3cm	￥ 3,000
26	バ	親子ローター　大小2個のローター　長さ10&5cm	￥ 5,000
27	バ	スーパーパイロット　カリ部回転&伸縮する長さ15CM 3cm	￥10,000
28	ア	アナルパール　パール&バイブ攻撃が新悶絶快感　長さ12c	￥ 6,000
29	ア	スーパーアヌス　自由自在に曲げれば変幻無限の快感	￥10,000
30	バ	よがりハケ　くすぐりの快感と5段カリバイブ付き	￥ 6,000
31	バ	ボクサー　レズ3Ｐプレイ用　双頭バイブ　長さ26cm 3cm	￥ 6,000
32	オ	スーパーソープ　空気圧による締めとくねりバイブが快感	￥18,000
33	オ	ジュクジュクもも　全体がくねり、締付けはポンプで調節	￥15,000
34	オ	白雪姫　シリコン製の片手サイズ　ローターバイブ付き	￥ 6,000
35	オ	マダーム　ヘアーと内部のヒダヒダが良い　ローター兼用	￥10,000
36	オ	しまる子ちゃん　肉質シリコン　締付けと振動　高級機種	￥25,000
37	オ	パコパコ姫　バイブとくねりの2段刺激を内臓	￥15,000
38	オ	スーパーギャル　シリコン素材で伸縮自由自在ローター付	￥ 8,000
39	ダ	おしゃべりドールひとみ　空気注入式　フェラチオ可能	￥40,000
40	ダ	セクシーもも　等身大ダッチワイフ　空気注入式	￥10,000
41	ダ	ミスＢＢ　空気注入式ダッチワイフ　フェラチオホール付	￥15,000
42		ペペ　マスターベーション及びオナ器具用のローション	￥ 2,000
	バ	=女性用バイブレーター類	
	ア	=アナル専用バイブ類	
	オ	=男性用オナニー・マシン	
	ダ	=ダッチワイフ	

◆上記載以外にも多数アダルトグッズ類を扱っています。
当商品は通信販売でもお受けしております。お気軽にご利用下さい。

CRAZY DIAMOND
1時間程でお届けに上がります！

ポストを使っての交換が女性客獲得のポイント

が女性客のものだという。多い日には、女性客の売上げが二十万円にも達する。

「印象に残ってるのでは、バイブだけで六万円も買った主婦とかね。顔は見てないけど、住んでるのはごく普通の家だったなあ。それに、はっきりと『レズ用のバイブが欲しい』と言われたこともあるね。世の中には不思議なことがたくさんあるよ」

　やはり激戦区の宅配ビデオ市場で生き残るためには、知恵が必要というわけだ。とくに、藤本氏のクレージーダイヤモンドでは、〝ウラ〟は扱わないと決めているだけに苦戦は必至だ。

「AVの流出モノはないのか」「洋ピンはないのか」「ウラじゃないのか」。こんな問い合わせばかりのなか、他の業者に比べ劣勢は否めないのだが、藤本氏によれば〝ウラ〟を欲しがる人々と別の市場を狙うことが過当競争で疲弊しないためのもっともよい選択なのだという。もちろん、その選択をするためにはそれなりの工夫がなくてはならないのだが……。

「以前、私も係わったことがあるけど、〝ウラ〟っていうのは煩わしいんだよ。その頃は、調子もよかったし、たしかに一日の売上げが百万円という日もあった。でも、あっという間に過当競争になって、〝ウラ〟のうま味はなくなってしまったんだ。今は〝ウラ〟も〝オモテ〟も同じだね。そう考えると、ヤクザが絡んでくる分だけ〝ウラ〟のほうがやっかい。

広告のビラをまくだろ。その日、ワッと注文が殺到して、次々に配達するんだけど、配達人が帰ってこなくなっちゃうんだよ。ビデオテープ届けると、そこがヤクザの家で『ちょっと上がれや』と言われて、監禁されるなんてしょっちゅうだから。そのたびに、こっちは右往左往するんだから……。そりゃ、今だって監禁事件は起こるんだけど、〝ウラ〟じゃなければ、そのことをちゃんと話せばわかってくれて、それ以上モメることはない。

ウチには今、オートバイレースが趣味の配達人が四人いるけど、彼らはただでさえ、夜中の学校に呼びつけられたり、幽霊が出そうなボロアパートに行ったりたいへんなんだ。だから、暴力団との交渉の手間を考えると、質のよい〝オモテ〟を出していくほうがいいんだよ」

顔さえ出なけりゃ何でもする⁉

こうした経験を踏まえて、藤本氏が思いついたのが素人を使った「オリジナルビデオ」だった。

じつは、話を聞いているこの六畳ほどの部屋は、宅配ビデオの事務所であると同時に、オリジナルビデオの制作プロダクションでもあったのである。

風俗情報誌『てぃんくる』に、いちばん小さい広告を載せ、素人モデルを募集する。すると、一回六万円の広告費で少なくとも二十人前後の問い合わせがあり、うち十人ぐらいが面接にやってくる。その面接で採用が決まれば、都内のシティ・ホテルで撮影開始。後日、音入れなどの編集作業を経て、一巻出来上がり、というのがご自慢のオリジナル素人モデルビデオ制作の手順だ。

ちなみにモデルのギャラは、半日拘束で、顔を出さない場合が約十五万円。顔を露出すれば、倍の三十万円というが、しかし、風俗情報誌『てぃんくる』などで、本当にアダルトビデオに出てもいいという素人の女のコがやってくるのであろうか？　求人に応じてやってくるのは、水商売系のオネーチャンたちばかりじゃないだろうか。

「いやいや、風俗関係のコはかえって少ないくらい。多いのはOL。全体の三〇％はOLだね。もちろん、高校生もいるし。とにかく、今のコたちには驚かされるよ、使ってるこっちのほうが。〝顔さえ出さなければ〟、もう何だってするから」

採用基準を聞くと、応募してきた素人モデルは一〇〇％採用するという。理由は、アダルトビデオ界も価値の多様化が進んでいて、今や「商品にならないタイプの女はいない」と言われるほどだからだそうだ。

クレージーダイヤモンドは、約二年前に

二〇タイトルからオリジナルビデオをスタートさせたが、現在、すでに四〇タイトルを数えている。

制作費は、素人モデルのギャラや撮影、編集などの経費で、マスターテープ一本当たり約六十万円。平均定価を三千円として、この費用を償却するためには、一本のソフトにつき二百本以上売らなくてはならない計算だ。

一ソフトにつき二百本というのもなかなかたいへんな原価だと思ったら、たいていのソフトは売り出してから一～二カ月で償却してしまうという。売れ行きが落ち込んできたとはいえ、宅配ビデオのニーズにはまだまだ根強いものがあるのだ。失敗しない制作のポイントは、ニーズの波を読み違わないことだと言う。

「二年前にこの商売を始めた頃は、とにかくブルセラが人気だったが、今じゃサッパリ。ちょっと前はフェチもので、〝顔面シャワー〟の問い合わせが多かったけど、近頃はそれも少なくなって、今現在は人妻ものが圧倒的だよ。本当に移り変わりが激しいんだ」

チラシは「宅配」の命

こうした苦労？の末に成り立つ宅配ビデオ業を支えるのが、ポストを賑わす広告チラシということになる。自らワープロを叩いてチラシをつくるという藤本氏も、宅配ビデオの売上げにもっとも大きく影響するのが、〝チラシ配り〟人たちの働きだという。

チラシ配布人たちが活動を始めるのは、マンションの管理人が帰ったり、手薄となる夜間から。自然、夜中がかきいれどきとなるわけだが、この仕事がまたたいへんなのだ、という。夜中じゅう歩きまわって手頃なマンションがなかったり、深夜、不審に思った番犬に追いかけまわされたり……。

「広告の威力を発揮するためには配布人たちが、いかに効率的に配るかなんだ。チラシは、一枚につき約一・五円かかる。だから、配布に関しては、当初、ウチでもいろいろ試行錯誤をしたけれど、最終的には固定の配布人を十八人抱えることにしたんだ。アルバイトで時給制にするのが一見効率よさそうだけど、それだと配布人は親身になってくれないし、適当に配るのが目に見えている。だから、それを防ぐために固定にして歩合制を取り入れたんだ。配ったチラシの数ではなくて、配ったチラシによるビデオの売上げに対する歩合に。そうすれば、配布人と共通の利害がもてるから、お互いに知恵を出しあって協力できる。実際、チラシ配りのデキは、売上げと直結するからね」

若い独身一人住まいの多いアパート、コーポ、ワンルームマンション……。人々が眠りに落ち、街が静まりかえる時、今日もまたチラシ配布人たちは、せっせと欲望の種をまく。そして我がポストにもまた、一枚の毒々しい色付けがされるのである。

名簿買取

欲しいのは、全国の「愛人をかかえ精力減退に悩む社長」の名簿

媚薬、大人の娯楽品の通販業者が語る、"特殊リスト"という金脈をめぐるDM名簿ビジネス！

日名子暁（フリーライター）

大人のオモチャを主体に、ビデオ、媚薬などの通信販売業を営んでいる神田肇（仮名・三十五歳）さんは、営業の手段としてDMを利用している。雑誌に広告を打ち、その広告を見て問い合わせがあれば、住所、氏名を聞き、あらためて商品リストのDMを送るのだ。リストが届き、「商品を購入したい」との申し込みがあると、初めて商売が成立する。つまり、雑誌広告という大海にハリをたらして魚を釣っているようなもので、非常に効率が悪い。もっとも、その分、「九層倍」といわれるクスリ並み？とまではいかぬが、それなりに商品の原価が安いのだが……。

したがって、雑誌広告を省いて、直接、DMを送るようにすれば、経済効率はグンとアップする。

しかし、やみくもにDMを送ってもしょうがない。彼の商売柄、そうした場合に必要となるのも、特殊なリスト＝名簿。たとえば、全国の「愛人をかかえ精力減退に悩む中小企業の社長たち」の名簿とか、「夫と別れて三年、代用品としての電動バイブを購入したがっているバツイチ女性たち」の名簿など……。もちろん、そんな名簿が存在するわけがない。

そこで、たとえば、強壮食品などの類似する商品を購入した客の名簿があれば、それを入手したいと考えるわけである。彼の言葉によるところの「大人の娯楽品」を購入したいという階層、そんなリストはないものなのか。彼の「名簿」探しは、こうして始まったわけである――。

街にある名簿屋、あれは最初からあてにしませんでした。ああいうところにあるのは、学校の同窓会の名簿とか、官公庁の役員名簿、ちょっと変わったもので、スチュワーデス名簿といった類ですからね。スチュワーデスが、たとえばウチの商品、ウィーン、ウィーンとアソコを責める「熊ん子」なんて買いますか？　なかにはそういうのが好きなスチュワーデスもいるかもしれませんが、いても、例外中の例外でしょう。化粧品の通販をやっているとか、特別製のパンストを売っているとかいう業者には、スチュワーデス名簿も必要かもしれませんが、僕のところでは使い道がないですから。

まあ、ああいうところの、誰にでも入手できるような名簿は、せいぜい売れたとしても、一人五円から十円といったところでしょう。もちろん、特殊なものなら別です

買います
名簿高価買取（　）
特殊リスト歓迎　秘密厳守
通販名簿即金高額（　）
秘密厳守!!高値に自信!!東京

夕刊紙で見うける「名簿買取」の案内広告

よ。たとえば、三越デパートの特選品売場の顧客名簿とかね。それだったら、いちおう金持ちのリストですから、金持ちを対象とする、別荘を売る業者なんかが喜んで買います。

もっとも、そんな特殊名簿は、町のまっとうな名簿屋には、まずないですけどね。あるとすれば、高利貸しと兼業の名簿屋とかね。

だって、考えてみてくださいよ。三越の特選品売場の顧客名簿が外へ流れるとしたら、やっぱり社員が持ち出す可能性が高いわけでしょう。いってみれば盗品ですよ。

それを買うんだから、買うほうにもリスクがある。堂々と看板を出して商売するわけないですよ。「特殊リスト歓迎　秘密厳守」なんていうのは、兼業の証拠ですよ。

二千五百万円のリスト

三越の特選品売場の顧客名簿なら、名簿屋はいくらで買うかですって？　交渉次第でしょうが、ホンモノなら一人五百円は出しますね。なぜそう言えるかというと、つい最近、僕のところに兼業名簿屋から、ウチの顧客リストを買いたいという連絡があったんですよ。

ウチは、住所・氏名・年齢・購入商品の種類・金額・時期など、完璧な顧客リストをつくっていますから。もちろん、手書きなんてちゃちなものでなく、コンピュータ処理してますから、コレさえあれば、ウチと類似するセックス関連の仕事なら、明日からでも商売ができるという代物。それをどこから聞いたのか、兼業名簿屋が買いたいって。それで、その時ついた値段が一人当たり五百円。

話をもってきた名簿屋に「どこから依頼があったの」と聞いたら、「ビデオ業者だ」って。もちろん、ビデオといっても、裏に決まってますがね。それだったら、一人当たり五百円出しても、安いものですよ。僕がこの仕事を始めて四年になりますが、その間に集めたウチのリストには、約五万人のデータが入ってるんです。この五万人は裏ビデオを購入する可能性がきわめて高い。まあ、十人に一人は購入すると思いますよ。要するに、ウチのリストはセックス関係では特級品といえるわけです。それを一人五百円で買っても、五万人で二千五百万円でしょう。

高い？　それは、この商売を知らないからそう言うんですよ。裏ビデオ商売がいかに儲かるかを説明しましょうか。マスターテープを一本いくらで買うと思います？　僕だったら五十万円で入手できます。あとは、そこから、ダビング、ダビングで、どんどん増やせばいい。一本一万円で安売りしても、原価はたかが知れてます。それこそ、リスト代の二千五百万円ぐらい、半年もあれば取りかえせますよ。

僕は一時、友だちから勧められて、裏ビデオ商売をやろうかと思ってたんで試算したことがあるんです。ウチのようなしっかりした顧客リストさえあれば、年間で億は堅いんですよ。この前もそれで、その裏ビデオ絡みの名簿屋の話を断ったんです。やるんだったら、自分でやりますよ。ウチの顧客リストには、時間とカネがかかっていますからね。

オーダー率一〇%

僕もそもそもは、ある顧客リストを買うことからこの仕事をスタートさせたんです。友人が働いていたレンタルビデオショップが倒産して、そこの千名弱の顧客リストをうまいこと手に入れて。この仕事を始める前には、まあ、遊び人みたいなことをしていたんです。遊び人といったって、ヤクザじゃないですよ。よくいるでしょう、気分次第でフラフラと仕事を変える若いのが……。僕もそれだったんですよ。クラブのボーイとかゲームセンターの店員とか、盛り場の仕事をしていて、もうそろそろ年だから落ち着こうかと、この仕事に就いたんです。当時、たまたま友人が、大人のオモチャを扱っていて、その友人の下請けのようなかたちで始めたわけです。電話とマンションの一室があれば、商売ができますからね。

だから、最初は、商品も全部、友人を通じて仕入れてましたし、とにかく注文さえあればよかったのですが、この注文を取るのが難しくて。なにしろ、雑誌広告を見た客が電話をかけてくるのを待つだけですからね。しかも、新参者ですから、その雑誌広告もどこへ打てばいいかわからないんですから。

それでなにか、同業者がやってない効果的な方法はないかと考えていたんですよ。そこへ友人が働いていたレンタルビデオショップが倒産したという情報が入ってきて。勘が働いたんですよ。レンタルビデオショップならアダルトビデオを借りる人間が多いので、ウチの商売の客とダブるでしょう。それにたいがい、会員制だから、顧客リストがあるはずだと思って。友だちに連絡をすると、気楽に「ああ、あるよ。俺が持ってる」って言うから、「それ持ってきてよ。夕メシに酒をつけるよ」って。それで、あっさり千名弱の顧客リストが手に入った。

で、その千人にウチのカタログをDMで送ったんですよ。そしたら、その一〇%、百人に商品が売れた。名簿屋なんて知らない前に、僕自身が名簿買いを実行したというわけですよね。しかも、その買入価格は「酒つきの夕メシ」でしたから、一万円もかからなかった。僕は、商売に結びつく割合をオーダー率といっているんですが、オーダー率一〇%という数字は、ウチの商売ではものすごく率がいいわけですよ。今、僕は自前で雑誌広告を打って、問い合わせにDM送ってるんですが、平均すると、五%が商売に結びつけば、御の字ですから。

最近は不景気なので落としてますが、二年前までは月間平均九百万円の広告費使って、それだけの

金額をかけても、五%の客がつかめればいいほう。それでも商売が成り立つのは、商品の原価率がよほど低い証拠だって？　まあ、いいじゃないですか、それは……。
　話を続けますと、それでとにかく最初の倒産レンタルビデオ屋のリストがものすごく役立ったわけですよ。その結果、友人を通さずに商品も確保できるようになり、完全に独立したわけです。
　それからは、当然、味をしめてますので、二匹目のドジョウを狙って、今度は、町の名簿屋に連絡を取ってみたんですが、その結果は最初に話したとおり。ウチ向きのリストはなかった。じゃあ、自分で探そうということで、友人、知人に、ウチ向きのリストはないかと片っ端から声をかけて、それからポツポツと名簿情報が入ってくるようになったというわけです。なにしろ僕は、二十代の頃は遊び人ですから、友人、知人が、サラ金、同業のポルノショップ、ビデオ屋と、都合のいいところに散らばってますんでね。

〝試し〟買い

　やっぱり、いちばん多いのは潰れた同業者の名簿なんですが、これがけっこう眉ツバでしてね。自分で言うのも何なんですが、僕のようにリストをきちんと管理しているところは、そうそう簡単に潰れませんよ。
　だから、流れてくる名簿は、手書きで、それも何年前のものかわからないなんていうものが多くて。

でも、ルーズに見えても、ひょっとすると、すごくいい客をつかんでいたんじゃないか、たまたま事情があって事務所を潰したんでは……と思って、とにかく、そのリストを預かるわけです。

売るほうも当然、タダじゃ見せられないって言いますから、そこから値段交渉の始まりです。僕は人を見て、思いきり叩いてみる。いかにもインチキくさいところには、「一人二十円で、とりあえず百人分見せてくれ」とかね。これは、今僕が知っている範囲で、リストを買う最低の値段なんですよ。おかしな言い方ですが、潰れても、まともなところだったら、この値段ではウンと言いませんよ。そしたら、十円上げて三十円にするとか、いろいろ交渉します。

かりに、その三十円で話がまとまったとすると、百人分だから三千円です。それを払って、とりあえずリストを預かる。このリストには、DMが届く住所と氏名しか書いてありません。さすがにいくらなんでも、一人三十円では、年齢・商品名なんかが入った、きちんとしたリストは相手も渡しませんからね。

それで僕は、そのリストを元にして、ウチの商品のDMを送ってみます。まあ、たいがいはほとんど反応がない。リストが古いと、宛て先不明で返ってくるのもけっこうありますよ。ただ、なかには、思いがけず反応のいいものもあるんです。一度、オーダー率が一〇％のものがあったんですよ。百人のうち十人。これは、掘り出し物のリストです。もう、僕は掌を返して、一人三十円なんて、タイヘン失礼な値段をつけたと内心深く謝りながら、すぐもう一度、その潰れた同業者に連絡を取りましたよ。それで、あらためて値段交渉。今度は「一人二百円で買い取ります」といきなり約七倍にアップ。相手は名簿売買のことにあまり詳しくなかったので、その値段で喜んで売ってくれましたけどね。

五千人のリストだったんで、百万円。今度は、年齢と購入商品名つきの正確なリストをもらいましたので、五千人のうちから、ウチの商品を購入しそうな人間を選んでDMを送って。その結果も、オーダー率が五％近かったので、あれは大成功でしたね。

金脈

でも、潰れた同業者のリストからは、その後、そんなに優秀なものは現れませんね。さっき話した、最低価格で購入しての〝試し〟がほとんど。そのうえ、流れてくる同業者やビデオショップのリストは、どうしても東京中心でしょう。ダブっているものも多いんです。自分でこういう商売をやっていてよくわかるんですが、大人の娯楽品を購入するお客さんは、やっぱり地方に多いんですよ。都会だと、直接、ショップに買いに行けますしね。

それで、ほかになんとかウチの商品を購入しそうな、できれば地方の顧客リストを入手する方法はないかと考えて、ようやく思い浮かんだのは、雑誌広告の件でつき合いのある広告代理店。広告代理店なら、いろんなリストを持っているはず、ですからね。

最初に頼んだのは、もちろん、いつも広告を載せてる代理店の担当者ですが、この男がカタイというかなんというか、なんとも煮え切らない。まあ、考えてみれば、彼もサラリーマンですから、おいそれと企業秘密を持ち出すわけにはいかないんでしょうがね。で、次にアプローチしたのが、サラ金に勤めているかつての仲間が、いいやつがいると紹介してくれた、関西の広告代理店の社員。こういう場合、頼りになるのは、やっぱり二十代の頃の遊び仲間ですよ。

結果からいいますと、この代理店の社員が話のわかる男でしてね。ふたつ返事でリストの横流しをしてくれました。関西といえども東京に比べれば地方ですから、僕にとっては願ったりかなったりの人間。ただし、僕も商売ですので、最初は〝試し〟をさせてくれと頼んで、とりあえず百人分を送ってもらって。一人五十円ですから、値段ははずみましたよ。向こうにしてみれば、五千円の小遣い稼ぎ。

で、このリストが上物でしてね。なんと一〇％のオーダー率。僕は、

オーバーにいうと狂喜乱舞でしたね。金脈にぶつかったみたいなものですから。さっそく連絡を取って、「もっと送ってくれ、今度は一人百五十円で買う」ってね。プロ同士ならもっと払いますが、相手は素人でしょう。だから、百五十円にしました。でも、最終的に彼から買ったリストは一万二千人分。金額にすれば、百八十万円ですよ。サラリーマンのアルバイトにすれば、おいしいカネですよね。それで、向こうはすっかり喜んで、「今後も協力するし、他の代理店に勤めている友だちも紹介する」って、今、張り切ってますよ。

　どんな顧客リストだったかって？「精力剤の購入者アンケート」とか「包茎手術のアンケート調査に答えた者」、あるいは「強壮のための健康食品購入者」とか、すべて、ウチの仕事に類似した商品の顧客リストですよ。だから、オーダー率がよかった。この話は、現在進行中ですので、具体的なことはちょっとマズイですね。いずれ、この代理店の男を中心にネットワークを広げていくつもりです。

　向こうは僕より年上で、ありがたいことに、小さな代理店を転々としていて、すごく顔が広い。関西だけでなく、東北にも親しい同業の人間がいるっていいますから……。そうなると、今度は東北を中心とした顧客リストが入手できますからね。楽しみですよ。その先ですか？　やっぱり、裏ビデオを扱ったりですかね……。

探偵

哀しき女をバンコクへ追え

日本人の男が「あなただけよ。愛してるわ」と言われ、
向こうに女性を囲うでしょ。
その女性に彼氏がいないかどうかを調べるわけ。

川嶋光
（フリーライター）

某夕刊紙の案内広告「調査」欄に、「タイ国内の素行　行方不明者発見　企業信用調査」という三行広告を出している『日タイリサーチ』の大久保稔さんは、明石捜査司という別名でも興信所を経営する三十三歳。「タイ国内の素行」調査とは、いったい誰のものをどのように調べるのだろうか？　また世界各国数あるなか、なぜタイなのか？　この不思議な広告を出した動機、日タイリサーチの業務内容、そして国内での浮気調査を初めとする探偵業の赤裸々な実態を語ってもらった——。

バンコクに日タイ興信所というのがありまして、井上さんという、向こうに三十年くらいいる日本人が代表でやってるんですが、そこと、いわゆる業務提携のかたちですね。ですから、いちおう、本部はバンコクです。去年の四月頃かな、たまたま向こうに行った時に、井上さんとコンタクトが取れて知り合って。同業ですから意気投合して始めることになったんです。あの広告は、とりあえず、反応を見ようと出してみたんです。

タイ国内の素行調査っていうのは、要するに、日本人の男が向こうに女性を囲うでしょ。あと、日本の独身の人でもいいけど、「あなただけよ、愛してるわ」とか言われて、おカネを注ぎこむ。そんな時に、その女性が本当に向こうで彼氏がいないのかどうかを調べる。行方不明者発見っていうのは、一カ月に一回とか二カ月に一回タイに行ってた人が、行ったまま帰ってこなくなっちゃったから、奥さんが捜してくれとか、単身赴任で行ったのに帰ってこないから、会社の人が捜してほしいとか。そういう調査です。

まあ、井上さんと話してて、タイ人とかの多い東京の繁華街周辺に広告を出せば、多少はニーズがあるんじゃないかな、という気がしたんですね。広告を出したのはあの夕刊紙だけですよ。たまたま、あそこに「調査」ってコーナーがあるでしょ。「電話番号で住所調べます」とか書いてありますよね。それを見て「俺もこれやってみようかな」と思ったんですよ。広告料は一行二千円。三行を月に二十回出して十二万円ですね。

反響ですか？　そうですね。まあまあじゃないですか。まだ一カ月しか出してないですからねえ。あのスペースにしてはまあまあでしょう。

最初の依頼

最初の客は、広告を出してすぐ電話が来ましたよ。昼間、なんか駅のホームからかけてるみたいでしたね。それでその晩の八時に新宿のあるレストランで会いました。いや、べつにたいした意味はない

んですが、話が聞きやすいということで、オーソドックスなパターンです。

どんな人かって? うーん。「これはもう完璧に騙されちゃったんじゃないかな」という感じの人。三十五、六歳かなあ。普通のサラリーマンだと思うんですけどねえ。名刺交換なんかしないですから。僕のは渡しますけど相手のはもらわない。だからどんな会社に勤めてるとかわからないですね。大手企業に勤めてるような感じじゃなかったですけどね。手はきれいな人でしたよ。

依頼の内容はですね、結婚するという前提でタイ人の女性と付き合ってたらしいんですよ。おカネもだいぶ注ぎこんだらしい。三百〜四百万円くらい。家も向こうに建てたという。向こうは二百〜三百万円あればいい家が建てられますから。でも、その建てた家というのをまだ見てないらしいんですよ。人がいいですねぇ。その女性とは向こうで知り合ったらしいですね。向こうに彼が行った時に知り合って、それで結婚しようという話になった。とにかくそういうケースは、すぐそういう話になっちゃうんですよ。それで最近になって連絡が取れなくなっちゃった、という。勤めていたバンコク市内の店はわかってるんだけど、実家もわからなければ本名もわからない。アパートも知らない。それで、実家とアパート、その買ったという家を探してほしい、と。

依頼を受ける時は、その場で当然料金の話もします。全部でだいたい五十万円くらいですね。日本の調査料金の約半分くらいです。一週間単位でびっしりやりますから。日本だとだいたい倍です。人件費が違いますから。

今回のケースは向こうにみんな任せちゃいましたが、僕が行く場合もあります。今回はすぐにわかっちゃったんですよ。家の場所も実家も本名も。一週間ぐらいで。

調査料金は全額前金でもらいます。これは国内の場合でも同じです。会ったあと、すぐ振り込んでもらうんですよ。それから最初に会った時に、一応、参考資料というか、依頼書を書いてもらいます。女性の元の勤め先とか、店での呼び名とか、勤めの時間帯とか。

タイからの連絡はだいたい郵送ですね。僕のところから依頼主へも郵送が多いです。もうあとは会う必要ないですからね。だいたい向こうがあまり会いたくないでしょ。

生きてれば見つけられます

このお客さんのあとは、受けたのはないですね。電話で問い合わせは三日に一本くらいありますよ。結局、調査じゃないような依頼が多いんですよ。空港でペンダントを取られちゃったから取り返してほしいとかね。そんなの、まだ向こうでそいつが持っていれば取り返せるんですけど、高価なものだと売られちゃいますからね。そうなっちゃうと無理ですから。それに、それで取り返して「いくらですか」って言われても困っちゃいますからねぇ。受けてはいないんですけどね。

会社からの依頼なんかもありましたよ。単身赴任で行ってた人が帰ってこなくなっちゃったんですって。それを捜してほしい、と。「生きてれば見つけられますけども」と言ったら、「もう一回上司と相談してから電話する」と言って、それきりですけど。まあね、ビジネスとしては、「生きてれば見つけられます」なんて言わないで、とりあえず受けちゃえばいいのかもしれませんが、はっきり言っといたほうがいいですもんね。死んじゃってたら見つけられないでしょ。

実際、頼んでこないというのは、向こうは物価が安いというのをみなさん知ってますからね。五十万円は高いと考えちゃったってことかもしれないですね。

「女の調査をしてほしいがいくらか」なんていう電話もありましたけど、「一週間で五十万円、チェンマイとか、バンコクから離れると出張料金がつきます」という話を

すると、「高いな」と、「また電話します」ってことになっちゃうんですね。女に貢いだカネに比べれば安いものだと思うんですけどね。だいたい、向こうに「家買ってやった」「車買ってやった」と言っても、日本人の名義じゃ買えないんでみんな女性の名義なんです。だから、取り返すことはできないんですよ。

　以前に、僕がタイでやったことのあるのも、日本人の依頼で、女性に男がいないかどうか張り込んで写真を撮るというヤツでした。僕がバンコクに行ってる間はまだわかりませんでしたけど、結局、男はいました。

　新宿なんかで働いている女性の場合でも、向こうに帰れば決まった男がいるというのは少なくないわけです。子供だっている場合がある。向こうの女性っていうのは、よく尽くすんですよ。だから、「家を建てるまでは我慢しようね」とか、「車を買うまでは我慢しよう」とか、そういうものなんですよ。婚約者がいて、男も公認してるんです。それにいくら日本人が熱を上げたって、彼女たちは目的を達成したら婚約者のところへ帰るわけです。

日タイ市場

　まあ、この日タイの話はこれからですからね。日本の企業もボチボチ出始めてるし、日本人が向こうに店を出したり取引したり、そういう時の会社関係や相手の銀行との取引状況などの調査がありますよね。それに、この前バンコクに行った時やったんですが、日本料理店を出すという人のボディガード。今回みたいなああいう広告を出していると、いずれはそういう仕事が来るんじゃないかと思いますよ。ええ、契約のためにある程度のまとまったカネを持っていってましたので、どこで情報がもれて狙われるかもしれないということですね。

　タイにはまだ、日本の帝国データバンクとか商工リサーチとか、そういうような仕事というのはあまりないんですよ。日本人でやっている探偵はひとりだけですし。タイ人がやっている探偵もいるんですが、これはろくな調査ができない。

　タイでの家出人の調査は向こうに通じているのはもちろん、タイでの日本人の行動パターンなどを熟知してなければできません。日本人の必ず行くところがあるんですよ。そういうところを聞き込んだり、張り込みしたりするんです。今のところは女絡みのばかりですがね。

　そうそう、あの三行広告、やっぱり小さいでしょ。だから次からちょっと大きくしたんですよ。今度は五行にしてもらいました。二十万円かな。

　こういう仕事っていうのは、広告を出さないとお客さんが来ない商売なんですよ。いちばん効くのは、やっぱりタウンページですね。値段ですか？　その区域によって違いますけど、やはり一ページ二十万円くらいするんじゃないですか。今回出した三行広告ね、ああいうのっていうのは怪しいんじゃないかと思う人も多いんですよね。だから、もともとそれほど力を入れてやるっていう気はなかったんです。日本にもそういうのを頼む人がいるのかな、と思って出してみたんですよ。そしてたら意外と、反響というか、問い合わせがあるんですよ。やっぱりタイ国内での調査というのはめずらしいんですね。日本で宣伝している人はいないですし。依頼者からの電話より、むしろこうした取材の依頼とか、ウチにも広告を載せないかとか、そっちの電話のほうが多いみたいですけど。だから、もうちょっと大きく出してみようかな、と思ったんですよ。

浮気調査

　ウチはあの広告では、「日タイの調査」ということで出してましたけど、もちろん調査の仕事ということでいろいろやってます。僕自身は、興信所を始めて八年くらいですか。なんでまた、こんな商売を始めたかといいますとね、今、日本調査業協会という社団法人がありますが、それ以前に四つの団体があったんです。そのなかの全

illustration▶村松正孝

国調査機関連盟というところの会長が知り合いだったんですよ。それで、その四つが今度、法人化してひとつの団体になるということで、その会長から「いちおう入会しないか」と誘われたんです。明石捜査司というのは、神奈川県で三十年くらいやっている興信所でね、べつに始めた人がいるんですけれど、最初はそこの下請けというかたちで始めたんですよ。そして、この看板で独立したというわけです。

国内での調査の依頼は、やはり圧倒的に浮気調査が多いですね。七割ぐらい。だいたい依頼は月に十件くらいですかね。そのうち七件が浮気。あとは家出調査とか信用調査。

浮気は、だいたいパターンはみんな一緒ですね。やっぱり男のほうが多いですよ。サラリーマンの浮気調査ですね。これはほんとは一週間で百五万円なんですけど、百万円にしています。それを即金でもらいます。一日とか二日で解明できた場合でも百万円です。

順を追っての説明ですか？　ええ、まず電話がかかってきます。とりあえず会う約束をします。旦那さんの名前と自宅、勤め先などは、電話では聞かないです。電話では、やっぱり通じないところがありますから、そこまでは。

調査はですね、まず張り込みから始まります。サラリーマンだから終わる時間がだいたい決まってるし楽だと思うかもしれませんが、そんなことはありませんよ。たいへんなんですから。たとえば、金曜日の朝、現場に行くでしょ。それで女を乗せてそのまま大阪まで行っちゃって、帰ってきたのが次の日の夜とか。その間こっちは一睡もできないんですから。

それは、ある会社の社長だったんですが、ゴルフに行くだろうということで、「たぶん女と行くだろうから証拠をつかんでくれ」という依頼だったんですよ。朝行くと、たしかにオヤジはゴルフバッグを車に積んでスタートしたんですけど、女と合流する時、女はゴルフバッグ持ってこなかったんで、「これはゴルフじゃないな」と。で、そのまま東名に乗っちゃって。ずっと車で尾行していきました。

それでホテルに泊まったところで写真を撮るわけですね。べつに映画で出てくるような赤外線カメラとかじゃないですよ。普通のカメラ。ホテルに入ったのは夜でしたけど、ロビーですからね。写真なんか撮ってて見つからないかと思うかも知れませんが、見つからないですよ。三人一組で出かけてるんですが、ひとりは望遠で、近くからもうひとりが撮ります。

尾行してて見つかった時はどうするかって？　知らないふりをして立ち去りますよ。バレバレですけどね。走って逃げることもあり

ますよ。これは笑えなかったんですけど、一度、ヤーさんに拉致されちゃったこともありますよ。べつにヤーさんの調査じゃなかったんですけど、相手がヤクザのいた店に入っちゃったんですよ。それで、その前の道路でカメラを持って張り込んでたら、ヤクザの友だちが気がついちゃったんですね。自分らのことと勘違いして、ひとりがつかまって店の中に連れていかれちゃった。でも、そういう時でも、依頼者とか、何の調査だとかいうのは口に出しちゃいけないですから……。とにかく俺が行って、それで話して、帰してもらいましたよ。

　おもしろかったのでは、こんなのもありましたよ。あっちの旦那からの依頼と、こっちの奥さんの依頼とが、じつは同じ調査だった。両方不倫だったわけですよ。ふたつ夫婦があって、こっちのオヤジとあっちの奥さんがデキてた。その両方のもう一方からの依頼。そうすると証拠を取って、まあ、同じ報告書をふたりに出すわけですね。ひとつの調査でふたつの依頼ということです。時期も一緒ですよ。男も女も年は四十歳くらいですか。男のほうは建築関係の社長で、女のほうがスナックかなんかやっていたんですが。

　でも結局、こういう調査っていうのは、完璧な報告書をつくりますが、それで終わりですからね。いわばエピローグがないというか。そのあとどうなったかというのはわかんないんですよ。

悲しまれる職業

　同じ人が何度も来るというのもありますよ。旦那の浮気なんです。なんだかゲーム感覚でね、離婚するわけでもないし。旦那が女つくるでしょ。二、三カ月すると奥さんが気がつくわけですよ。そうすると頼んできて、調べて証拠つかんで、報告する。「わかりました」って帰るわけ。旦那はとっちめられて、お灸を据えられて、そしてしばらくするとまた女をつくって、また感づかれる。四、五回やったことありますよ。奥さんは五十歳前後でしたかねぇ。

　女性からの依頼というのは当たるんですよ。勘ってやつですかね。奥さんの依頼で「女がいそうだ」というと、たいがいいますよ。逆に、旦那からの依頼で空振りっていうのはけっこうあるんです。十人にひとりぐらいの率ですけどね。「離婚したいから調べてくれ」っていうのもありますよ。離婚すれば慰謝料を払わなきゃならない。でも奥さんに男がいれば払う必要ないでしょ。そういう考えで依頼する人もいます。そんな自分はやっぱり女つくってたりするんですけどね。

　それから、自分の不倫相手、その愛人の調査を依頼してくるなんてこともあります。ほかに男がいるんじゃないかって……。

　浮気の調査だとね、ちゃんと突き止めても悲しまれる職業なんですよね。今の「離婚したい」なんて場合のように、証拠が欲しいということで喜ぶ場合もありますが、「写真とかビデオとか、証拠をちゃんと持ってきてくれ」と頼まれてそれを持っていくと、信じたくなくって泣かれちゃったりするんですよ。初めはそれがイヤだったですね。泣くくせになんで頼むのかってね。まあ、信じてるから泣くんでしょうけど。今は、もう慣れちゃいましたけどね。若い人はあんまり泣かないみたいですね。あと、前歴があるオヤジの場合は奥さんもあんまり泣かないですね。一度も発覚したことがなくて、結婚二十年とか、そういう人が泣くんです。男からの依頼でも泣きますよ。

　依頼してくる奥さんと旦那とを比べると、やっぱり奥さんのほうがたくましいように感じますね。旦那の依頼っていうのはなんか情けない。「お前しっかりしろよ」って言いたくなるような人が多いですよ。なんかこう煮えきらないというか、はっきりしないというか、しつこそうで、何しゃべってるかわかんなくなっちゃったり、これなら奥さんが浮気しても仕方がないなって感じですね。もう、依頼している時から泣いちゃったオヤジもいるんだから。明らかに浮気してるのがわかってて、依頼してきて話しているうちに泣いてまし

たよ。もう僕なんかカウンセラーみたいなもんですよ。
　浮気の調査なんかの場合は、郵便で送るというんじゃなくて直接渡すことも多いんですよ。郵便で、女房と旦那と暮らしてるところに送るのもあれですからね。でも郵送にしたいですねえ。

潜入調査

　あとは信用調査みたいなのもやりますね。会社のもやってますし、個人の場合、信用調査というより身元調査ですね。どういう人間かとかを調べて報告する。まあ近所でこういう評判で、信用できる人間かどうかというのをこっちで判断したことを報告書に出すんですね。
　ビデオカメラで証拠を撮ってくれ、なんていう依頼もありますよ。従業員の調査とかで、ビデオカメラを隠しといて、社長が退社してから五時間とか隠し撮りするんですよ。金庫があるところに仕掛けたり、従業員が何をやってるかを監視したり。
　あと、潜入調査ですね。社員になりすまして調査したりとかするんです。これは今、現在でもやってますよ。ウチのスタッフが七人会社に入ってます。ひどいもんですよ。調査に入る前にその会社の中を調べたんですけど、たしかに盗聴器をつけた跡があったり、実際月に一千万円くらいやられてるんです。じつはそこはもう二回目なんです。一回目の時は、もうほんとにそんな状態だったんです。たとえば、自動販売機の裏にコタツのスイッチみたいな装置がついてて、一回それのスイッチを切って販売機を開けて現金を取り、またスイッチを入れておくとカウントされないみたいなんですよ。だから徐々に数が合わなくなってくるわけですね。結局、それは社員が十四、五人組んで横領していたんですが。返品するはずのものを返品をしたように見せかけて、高額商品を売っちゃうとか。取引先もグルなんですよね。十四人っていったら、すごい人数でしょ。結局、残ったのはウチの社員だけみたいになりました。それでまあ、解決して一回引き上げたんですけど、また今年の二月から昔の小型版みたいのが始まったんですよ。
　あと、国内でも大金を持って歩く人のボディガードをやったりとかもありますが、うーん、やっぱりコンスタントに浮気が入っているのがいちばんいいですね。浮気調査は一週間で百五万円ですけど、こなす件数というのは一週間で一件だけじゃないから。たとえば夜からの尾行と、夜までできるやつがあればもう一件やって、一日二件やる。そうやって有効に時間使ってやってけば、だいたい一週間で二百万円くらいいきますから。

電話秘書・保証人及び会社在籍証明・住所調べ

黒い紳士のけものみち

休眠会社を起こして、そこの社員ってことでカードをつくらせるの。買えるだけ買わせて、購入額の何割か渡して逃がすのね。店は損しないんだから。

日本という国はそんなにも他人を信用できないのだろうか。そう思わざるをえないほど何をするにも保証人を要求される。家を借りるのも、就職するのも、カネを借りるのも……。

個人を信用して契約を結ぶというかたちをとりながら、実際はそれ以外の誰かを信用しているわけだ。もっとも、自己防衛を果たさなければならない場合もあるし、騙すことをなりわいとしている人間もいるという事実もあるのだが。

騙し騙されの攻防戦があれば、そこで儲けたりそうしたシステムを提供する人間もいる。信用が保証で得られることを利用したビジネスともいえる。

P氏の危険な電話秘書

「電話秘書・貸しデスク」というものがある。個人で営業している人にとっては自分の代わりに電話を受けてくれるし、郵便物や宅急便も受け付けてくれるという便利なシステムとして利用されている。

事務所をもてるほどの経済力がない場合にはたしかに重宝する。しかし、これはあくまでも表の利用方法に過ぎない。システム自体が合法的であるからといって、それをどう利用するかは個人の問題だ。包丁で魚を捌くのも人を殺すのも、やはり個人の問題であるのと同様に。

P氏とは数年来の付き合いだが、会うたびにもらう名刺が違う。輸入代理店の社長であったり、不動産仲介の営業部長だったりとコロコロ変わっている。不思議な人だとは思っていたが、彼もこうしたシステムを巧妙に利用していた。ある意味では詐欺師なのかもしれないが、それは筆者が判断することではない。

「ははは。不思議でしょう。いや、べつに隠してたわけじゃないですが。全部見せましょうか、名刺。ええと、この日中友好公司てのがいちばん最近つくったやつかな。これはね、留学生の身元を保証したりするんですよ。あとはまあだいたい会社になってますね。不動産、金融、貿易、ほとんどの職種がそろってますよ。社長が多いけど部長てのもいくつかありますね。全部で十二ありますか。維持費もかかりますね、ここまでくると。電話秘書代だけでも五十万円は超えてるな（笑）。もちろん、それなりの利益はあるんですよ。詳しく言うと真似されるから困るんだけど。たとえばね、ある会社で資材が余ってしまったと。通常ならそれを予算から差し引いたりするんだけど、事情があってそれは困るわけですよ。秘密裏に処理したいということになりますよね。そういう場合には、この建設会社の名刺を利用するんです。え？ 逆だって。そうそう（笑）。つまり最初

夏原武
（フリーライター）

貸机・専電・転送

▼新宿一分　机　専電転送　通販郵便（　　）
▼貸机電話郵便連絡秘書付　四千渋谷駅前（　　）
▼全机専用電話24時無休・秘書日本橋（　　）
▼西新宿・専電机共郵受入会金無事務（　　）
▼個室式貸机・専電転送夜8時迄（新宿）☎（　　）
▼◎一万円　社名応対　入会金無転送電話受　電話応接付机新宿（　　）

会社機能代行ビル

▼24時間無休ビル！鍵付専用貸室秘書ＯＡ応接室＋20人用会議室洋6畳迄各99回線可室料3万～◎不在時秘書接客付の独立部屋24時間伝言確認サービス無料
▼専電9千円～コール数制割引
▼24時間私書箱鍵渡3千3百円大手町3分（　　）

秘書代行

▼御徒町駅近し・土日祝利用可！（　　）
▼新宿駅3分社名応対連絡秘書付机転送郵受（　　）
▼浜松町秘書3千円英語可新机有☎（　　）
▼低価・電話秘書・誠実・専電秘書（　　）
▼商売繁盛確実21時迄営無休転受秘書☎（　　）
▼社名応対・正確・丁寧・英語可㈱（　　）
▼5千円電話秘書・3千円郵便受（転送電話・ポケベル）西新宿秘書（　　）
▼貸社名応対◎入会金無◎携帯ＰＢ呼出無料☆テレフォン☎０１２０（　　）

夕刊紙に見られる「貸机・電話秘書」等の案内広告

から余るように計上してるんですね、はは、鋭い。それをごまかすためにウチのような幽霊会社が必要になるんですよ。いったん取引きとしてウチに送ったように帳簿上の操作をして、それから回収しバッタに流すわけです。で、私はそのうちの何%とかをいただくという仕組みです。これなんか、まあいいほうでしょう」

建設会社と言っているが、これは明らかに公共事業に絡んだゼネコン系との付き合いを示唆している。落札価格に合わせて資材を用意しながら手抜きを行ない、余った資材をダミーを使って売りさばくという手法だ。もちろん帳簿上には何の問題もないのだろう。だが予算が巨額なだけに数%といっても馬鹿にならないのは事実である。

「あとはねえ、手形なんかの仲介やら善意の第三者を装う時に金融会社を使うかな。パクリまではいかないけど。いずれの場合にしろ、危なくなったら契約解除してしまえばいいんですよ。電話秘書をやってる会社はね、秘密保持が売り物だから、捜査令状でも持ってこなけりゃ警察にだって話はしませんから。もう刑務所はいやですしね。前には取り込み詐欺をやったり、当選商法を使ったりしてたけど、今はやらないですよ」

P氏のやった取り込み詐欺とはこうだ。商品到着後の振込みという通信販売を利用し、市役所などで手に入れた住民票を使い、他人の名前で商品を購入。届け先は電話秘書のところ。確認の電話も秘書が応対してくれる。

また、通信販売では住所、電話番号だけでなく、生年月日などを聞くところもあるが、住民票があればまったく問題がない。クレジットカードによる決済の場合はカード番号を知らなければできないが、到着後の振込みならばその心配はない。もっとも逮捕されてしまったのだから、うまくいったともいえないが、すでに換金してあったから利益は上がったという。

当選商法は、無差別に電話をかけ「おめでとうございます、当選しました」とやるアレだ。クルマが当たりました、とか、キッチンセットが当たりましたなどさまざまな方法を使う。そして、「諸経費が必要だからそれを現金書留で送るように」と指示する。この際、相手が少しでも疑ったりためらったりした場合はすぐに諦めるそうだ。なにしろ、電話帳をめくって片っ端から電話するのだから、諦めるのも惜しくはないとか。千人に一人しか引っかからなくても充分というのだから恐れ入る。

こういった詐欺の場合、送り先や銀行口座から足がつくことが多いが、そうした意味でも電話秘書は便利ということになる。時間との競争だが、被害者が気づく前に引き払えば成功するそうだ。銀行口座もマネーロンダリングがうるさく言われる前は架空名義でもつくれたわけで、じつにやりやすかったという。

「私なんか自分でも時々何やってるのかわからなくなりますよ（笑）。だから混乱しないように毎日チェックしてます。細かい仕事なんですよ、こういうのは。まあ、今はなるべく合法的な仕事に絞ってます。さっき話したトンネル会社の役割とかね。紳士録商売もやったけどあれも手間のわりに儲けが少ないからねえ。下手な鉄砲数撃ちゃ、っていうのは最近はやめたんですよ」

　電話秘書を利用して禁制品を輸入していたという人物もいる。彼はワシントン条約などに該当する貴重な動物や、そのはく製を輸入、好事家に高額で売りさばいていた。こうした大掛かりなものから、飲み屋の請求書の宛て先に利用したり、名刺を渡しての寸借詐欺などを行なったりするものまで悪用法もさまざまだ。請求したところで相手はそこにはいないし、契約を解除されましたと言われればそれまでの話だ。

　通信販売などでは、折り返し電話で相手を確認するが、実はそれで必ずしも相手を特定できるわけではないというのが盲点だろう。

　クレジットカードの審査が甘かった時代には、無職の人間がカードを発行してもらうためにも利用された。さすがに今は難しいので、最近では法人登記をしてある幽霊会社を利用する場合のほうが多いようだ。

ソープ嬢A子さんの在籍証明

　さて、「身元保証」である。保証人さえいればいい、というのを逆手にとったのがこうした商売だ。前出のP氏もなにやら留学生相手に始めているようだが。

　吉原でソープランド嬢をしているA子さん。平凡な外見の彼女は自分から言わない限り、それらしくは見えない。実際の話、少し前までは彼女の実家でもまじめなOLをしていると信じていた。会社に電話すれば外出はしているものの、在籍しているようだし、折り返し連絡もあった……。

「べつに恥かしいとかじゃないのよ。ただね、両親とかにはいい子でいたかったの。上京する時はちゃんとOLだったのよ。でも、東京で暮らすのにはおカネがかかるし、誘惑も多いじゃない。お決まりのパターンかもしれないけど、カードのローンとかクレジットで苦しくなっちゃったのね。それでバイトを始めたの。ホステスみたいのもしたけど時間のわりによくないでしょ。で、思いきってソープで始めたのよね、やってみるとそんなにたいへんじゃないし。でも、会社にバレちゃって（笑）。クビじゃないけど辞めてくれって。まあ、当然よね（笑）。それでこっちを本業にしたんだけど、家には言えないじゃない。で、友だちに教えてもらったのよ、こういうのがあるよって。電話秘書とかいうのでもよかったんだけど、もう少し会社っぽいほうがいいなと思って、在籍証明してくれるってとこにしたの。家には『転職した』って言ったわ。『ずっと給料のいいところに』って、これだけはホント（笑）。家から電話があるとすぐ連絡してくれるのね、ポケベルに。そしたらこっちから電話すればいいじゃない。今、ちょっと買物に出てたとか（笑）。ずっとうまくいってたのよねえ。ところがさ、う

「保証人」と「会社在籍証明」を請け負う案内広告

ちの店長が断りもなく風俗雑誌に私の写真を載せちゃったのよ。それをまた、私の従弟が見ちゃって大騒ぎ(笑)。勘当だって(笑)、父親が怒っちゃってね、たいへんだった。しばらくは絶縁状態だったけど、ようやく最近は落ち着いたみたい。でも、隠してる時よりはずっと気分が楽になったけど」

今だから笑える話、と彼女は言っていた。

さて、こうした在籍証明をする会社は彼女のような「まとも」な客だけを相手にしているわけではもちろんない。

「就学が目的である、という場合はさ、たとえば日本語学校とかに在籍してなくちゃいけないんだよね。でも、ほとんどはカネ儲けに来てるんだから、高い授業料払って時間を潰すわけにはいかないじゃない。そういう人がウチあたりに来るんだよ。ウチはいちおう学校もやってることになってるからね」

語るはM氏。幽霊企業を複数所有している、いわゆる黒い紳士だ。

「あのね、専門学校てのは形態だけでいいの。マンションの一室をそれらしくしとけばいいんだから。調査なんか来やしないって。来たってなんとかなるよ、カネで。まともに日本語学校なんかやったってたいへんなんだからさ(笑)。あとはねえ、もう潰しちゃったけどクレジットカードなんかでやったなあ。これはさ、多重債務者を集めてさ、審査の甘いところでカードをつくらせるの。その時に会社が必要だからね。休眠会社を起こして、そこの社員ってことでやったわけ。次々にカードをつくらせてさ、キャッシングは枠が少ないからショッピングね。一日の間に買えるだけ買わせるの。できるだけ手動でカード売上伝票を使ってる店を狙うのよ。なにしろ機械だと限度枠とかに引っかかるでしょ。で、購入した額の何割かを渡して逃がすのね。あとは関係ないもの」

ちょっとおかまっぽいしゃべりのM氏はこともなげに淡々と話している。

「購入した品物はバッタにかけてもいいしさ、新幹線の回数券なんかだったら金券屋に持ってけばいいでしょ、これはもう誰でもやってるけどね。ただね、金券に近いものってのはクレジット会社への確認が必要だからあんまりやらない。婆ちゃんが店番してるような街の店のほうがいいのよ(笑)。貴金属なんかはうるさいんだけど、こういう店なら大丈夫。だいたい、店は損しないんだから」

こうして稼げるだけ稼いで、危なくなったところで会社は潰してしまったという。代表者はもちろん彼ではなく、彼の部下だ。

「まとめ屋」K氏の「連帯保証人引き受けます」

さらに最近目立って増えてきたのが「連帯保証人引き受けます」というもの。これもいろいろあるようだが、アメリカにある「保釈

日刊スポーツ　平成6年(1994年)8月18日

風俗、水商売女性にニセ社員証発行

就職難、リストラ 200人が加盟

盛況 アリバイ会社

入会金1万円、会費も1万円

こんな給与明細書も

家族から電話されてもOK

94年8月「日刊スポーツ」が報じた「入金金1万円、会費月々1万円」のアリバイ会社。架空の名刺、社員証、給与明細書も発行。

金保証」ともまた違うようだ。
周知の通り、連帯保証人というのは責任が重い。ただの保証人ならば、まずは債務者本人に請求が行くし、保証人のところに来た場合は、本人のところに行くようにと拒否もできる。だが、連帯保証人はそうした手続きを経ないで即請求されても文句は言えない。かように重い責任を有する。その連帯保証人に他人が「なりましょう」としゃしゃり出てくるにはそれなりの理由がある。すべてがそうであるとは言わないし、事実違うところもあるだろうが、今回取材したのは驚くべきものだった。
通常、金融業者から融資を受ける場合、担保となる物件がなければ連帯保証人を要求される。もちろん、融資されるのはその連帯保証人に弁済能力なり資産なりがある場合に限られる。
そこで、まず実際に連帯保証人になる人物は、会社の経営者であったり資産を有する人物。もちろん、とくに問題なども抱えていない、ということになるのだが……。
本業は「まとめ屋」のK氏は、近頃、連帯保証業も始めた。金融業者としてはかなりのやり手だ。
「まとめ屋って何かって？　よくあるでしょ、駅のトイレとかに。『多重債務まとめて楽に返済』とか『他店一括して低金利切換え』とか。あれですよ、あれ。やってることは〝回し〟とか〝紹介〟だね。審査の甘いサラ金に行かせて借りさせるだけよ。で、こちらに手数料をいただくと。新たな借金が増えるだけなんだけどね（笑）。で、連帯保証人でしょ。これは誰が始めたのかよく知らないけどいいシステムかもしれないね。ただ、そうとうに危ない人間の保証をするわけだから、回収できる自信がないとできないわ。連帯保証人まで要求するってのは多額なカネかキツい街金でしょ。で、どっちも支払いは厳しいわけだよね。自己手形を切って借金する場合はまず連帯保証人が必要だね。よほど不動産でもあれば別だけど、それならそういうところには行かないし（笑）。で、そういう場合、その人が必要な金額にまずは上乗せしてもらうのね。ま、倍まではいかないけどさ。で、それを謝礼としてもらう。もちろん支払能力によって上下するから、これが基本だと思われちゃ困るし、あくまでもウチの例だからね。次にそれとはべつに今度はこっちと契約してもらう。この時には公正証書で、強制執行もつけさせてもらう。で、家族全員を連帯保証人にするんだ。こっちは全員から搾り取ればいいんだからね。それと報告義務もつけるから。『危なくなったら必ず連絡を入れるように』ってね。それとなく裏（暴力団）の存在も匂わしておくし。これは実際にかんでいようといまいと匂わすことに意味があるんだ。無事に相手が支払ってくれればそれでよし。万一払えなくなれば、回収にかかる。だいたいが経営者だから、リースだろうが何だろうがカネになりそうなものはさっさとカネに換える。もちろん、責任は本人に取ってもらう。カード類をもってれば買えるだけ買わせる。サラ金にも行かせる。なにしろ、これが本業だから（笑）。夜逃げの世話をしてやることもあるね。これは回収がうまくいった時かな。もちろん、回収といってもそれはこっちに請求が来る分だけじゃない。プラスして違約金も払ってもらうからね。そこまでできれば逃がしちゃったほうがいい」
これではまさに追い剝ぎだ。夜逃げするしか方法は残されていないだろう。連帯保証人になってもらって借りた分は清算されるものの、さらに新たな借金をつくってしまい、それを払うメドはまったくないのだから。
「追い剝ぎねえ（苦笑）。だけどまあ、借りたもんは返すのが道理だからね。こっちは何も法律を犯してはいないんだよ。紹介料とか手数料とか、保証人料ってのはね、あくまでも相手の自由意思なんだ。強制じゃないよ。だいいちそんな証拠はどこにもないよ。借金を抱えてる人間てのはどこかおかしいんだ。だいたい、今はね、二年も払って終わらない借金てのは永久に払えない借金なんだよ。額がどうであれね。これは親にでも全額一括で払ってもらわない限り借金を重ねるだけだよ。それとね、自

分の連帯保証人になってくれる知り合いもいないんなら経営者として失格だろうよ、そもそも。人様の泥を被って儲かる商売なんだから、裏があるに決まってるだろ」

うそぶくように言い放つ姿には返す言葉はない。

ここで実際に回し屋に行き、クレジットカードでさんざん買物させられた人物の話を紹介しておく。彼はすでに破産宣告を受けている。

「地獄でしたねえ。あっという間に六百万円ですから。金利だけでも月に三十万円以上でしょ。払えるわけがないんですよ。困って困って、結局新しい借金をしちゃうんですよ、利子払うために。その時にやらされたのが買物です。私は全部で五枚のカードを持ってたんですが、いちおう支払いはなんとかしてたんで全部使えたんです。で、それを業者に言うと『カネをつくれるからすぐにやれ』と言われましてね。どこで何を買うかまで指示されました。一緒には来ないんですよ。表のクルマで待ってるんですね。強制して買わせたわけではない、ということですかね。買ったのは新しく出た家電製品が多かったですね。貴金属や金券は照会されますから。どの店も手動ですよ。ほら、カードを載せて擦るタイプのね。だから限度額を超えてもわからないということですね。ああいうカード伝票は毎日は送らないですから、しばらく大丈夫みたいですよ。頭がクラクラするくらい買物しました。朝の十時から夜の八時まで。お握り食べて(笑)。さあ、全部でいくら買物したんですかねえ。とりあえず百万円くれましたから、そうとうしてるんでしょうね。で、そこから今までの利子を払ったら終わりですよ。少しは残ったんですけど使っちゃいましたからね。一カ月も経てばすごい請求書が来ますし、その前に限度額を超えたという連絡も来ますよね。もうどうしようもないんで、私は弁護士のところへ行って自己破産の道を選びました。もっと早くすればよかったですね」

現在はおとなしく暮らしているという。それにしても大量の買物をさせて換金する業者の暴利はいかばかりだろうか。素人では質屋に持ちこむぐらいしか手がないが、彼らは流通経路をもっている。バッタ屋に行く場合もあるし、仲間内で経営している店に卸す場合もある。どちらにしても開封もしていない新品なのだから価値はある。

同じ保証人でも家を借りる時になるのを仕事にしている人間もいる。これはおもに外国人や身寄りのない人間、身寄りはあってもその身寄りに収入がない場合などが多いようだ。この場合でもやはり家主との契約とはべつに、契約を結ばされる。ただ、トラブル自体はそれほど起きていないようだった。

保証があれば調査もある。「電話番号から住所を調べます」などというのも有名なところ。これは、NTTの窓口で住所を盗み見るといった古典的な手口から、宅急便を装って住所の確認をするなどといった方法が多いが、なかには堂々とNTTからデータを引き出す輩もいると聞く。やっているのは、ごく一部の不良電話金融屋。案内広告の調査欄の上あたり、「電話でお金貸します」と謳ってるアレである。今どき、電話の権利なんてそんなに高いものじゃないといっても、きれいな担保の電話なら十万円ばかしは貸してくれる電話金融。逆にいえば、担保に取る電話の債権が押さえられてはいないかを調べる必要もあるわけで、うまくやってるところは、持ち込まれた電話の番号ひとつで、権利関係、住所など一目瞭然の端末がNTTのコンピュータとつながっている。それを横流しするわけだが、もちろん、こんな副業がNTT側にバレでもしたら、当然、問題化する。しかし、それにしても個人情報が簡単に入手できてしまう日本、保証人さえいれば借金できてしまう日本。なにかがおかしくはないだろうか。

管理職養成学校

私が体験した「地獄の訓練」十三日間

「礼儀」「発声」「駅前歌唱」から名物「四〇キロ行進」まで、はっきり言ってバカバカしい訓練の数々！

日名子暁
（フリーライター）

秋田晴二氏（仮名）は、山梨県にある建築関連の企業に勤務する四十八歳。四年前、管理職となると同時に、この広告にあるような管理職養成のための〝合宿特訓〟に参加した。社長が、〝気迫〟と〝根性〟で企業経営をしようという人物であり、毎年、管理職となる社員は、この〝合宿特訓〟に送りこまれる。それが、社の伝統となっている。

富士山のふもとにある学校での合宿は、十三日間という長期にわたる。秋田さんと同じ日に入校したのは、約二百名。それを十五名ずつに分け、班がつくられた。むろん、班のメンバーは、さまざまな企業から集まった初対面の者同士。参加費用は、当時で約二十七万円。会社の負担だった。

朝四時半起床。五時に校庭に集まり、「体操」から始まる訓練は、〝管理者としての基本的な行動及び意識改革〟。約三十のカリキュラムがあり、訓練スタート時に「発声」「電話」「電話報告」「礼儀」「素読」「行動力」「協調」「ドラマ」など十八のポイントを、訓練服と呼ばれる制服にリボンとして付ける。それぞれの項目を、教官が達成できたと判断すると、リボンを一つひとつ外していき、服からリボンが消えた時に卒業という仕組みになっている。訓練は、夜九時まで続き、就寝は、九時半。

十三日間の訓練期間中にこの服のリボンが全部取れない者は、〝居残り〟という補講が三日間続く。リボンが取れた者から卒業していくわけだが、期間中に卒業する者は稀で、約二〇％程度だという。秋田さんも〝居残り〟を経験している。なお、〝居残り〟は別料金になっていて、一日一万円の料金を支払う。

断るわけにはいかない

新入社員ならともかく、四十歳を過ぎた大人の誰が喜んでこんな合宿に参加しますか。会社が行けというから仕方なしに参加したんですよ。

うちの会社では、僕が参加する四、五年前から、課長以上の管理職はこの合宿に行っていましたので話は聞いてました。駅前で歌を歌うとか、電話のかけ方の訓練をするとかね。ひと言でいえば、バカバカしいに尽きますよ。「小学生じゃああるまいし、いまさら、なんでそんな訓練を受けなければならないか」って。できることなら僕は、避けたいと思ってましたよ。ところが、僕にも参加する番が回ってきた。断るわけにはいかないでしょう。自分の主義だとか何かを殺すのがサラリーマンの宿命。断れば、中小企業ですので、最終的には、社長ににらまれて会社を辞めざるをえないですから。

行くしかないと泣く泣く参加し

ました。今から考えると、あれは一種のリストラではなかったかと思いますね。だって、「新入社員並みに一から出直せ」というのは、

「お前らは、頼りにならない」という証拠でしょう。なにが悲しくて、この年になって電話のかけ方から訓練しなければならないんですか。

まあ、愚痴はこのくらいにして、合宿の具体的な中身を記憶している限りお話しますよ。もっとも、これも愚痴ですけどね。

無断喫煙で退学

もちろん、僕なんかは経験してませんが、旧日本軍の新兵さんの軍隊教育がありましたよね。合宿に参加して、まず、あの軍隊教育を思い浮かべました。

朝四時半の起床から全部、時間どおりにコトが運び、自由時間といえば、夜九時に訓練が終わって就寝までの三十分だけ。そりゃあ旧軍隊と違って、二百円を払えばビールも飲んでいいことになってますよ。でも、自由になる三十分でビールを飲んで、どうして盛り上がります？

僕は、仕事柄、大酒を飲んで商談する環境にいましたし、酒自体も好きです。ビールの一、二本は、酒のうちに入りませんからね。それなら時間を気にして飲むよりは、まだ飲まないほうがいいと思いましたよ。

煙草ですか？　吸えますよ。ただし、これも決められた場所のみで、居室で吸うことは厳禁です。

ヘビースモーカーは、高校生みたいに隠れて吸っていましたが、それが発覚すると事務室の前で正座のペナルティが課せられる。僕と同期に入学したなかで、この煙草の〝隠れ吸い〟が発覚したのが三名いましたが、うち、ひとりは居直って「煙草ぐらい勝手に吸わせろ」と食ってかかったために、即刻、退学させられました。残りのふたりも、中退していきました。

軍隊や高校ではないのに退学しようが中退しようが、自由だろうと思うでしょう。ところが、そうはいかない。ここには学校並みに成績表がありましてね。席次も決めます。同期が二百人いれば、一番から二百番まで発表するわけです。

当然、これがこの学校に社員を派遣した各企業に渡ります。だから、よほどでない限り、退学や中退はできないわけですよ。僕も内心、バカバカしいと思いながら、結局、辛抱してしまった。

グズグズするな！　腰に力を入れろ!!

何がバカバカしいかは、訓練の内容を紹介すればわかってもらえると思いますよ。学校側は、ここで行なう訓練は、すべて基本だと説明してますが、本当に基本ですね。

まず「礼儀」。挨拶ですね。部屋に入る時、大声で「入ります」、出る時には「失礼します」と言う。班にふたりいる教官から何か言われた時には、必ず「ハイ」と返事をするとか……。

これに付随するものでは「発声」訓練もあります。言葉を明瞭に発声する〝声出し〟の訓練。声を出すためには、腹式呼吸が必要ですので、その訓練もね。

じつは、この発声訓練というのが、かなり難しい。僕は、もともと声が低く、通りにくいので、この「発声」には苦労させられまし

た。結局、期間中には発声のリボンが取れずに〝居残り〟でやっと合格したというありさまでした。
　たしかに、言葉は明瞭なほうがいいでしょうが、なにも小学生の「チイパッパ」のように、並んでやらなくてもいいと思うんですよ。もちろん、仕事にだって、大声で話したり、返事したりすることがさして役立つとは思えませんものね。
　まあ、そうは思っても、この学校に入ってしまえば、とにかく服のリボンを一つひとつ取らないことには卒業できない。我慢、我慢、でね。
「発声」と同じような訓練に、「歌唱」があります。ここの学校は、よほど歌が好きと見え、校歌、行進歌など五曲もありましてね。ええ、ご存じでしょう。訓練として駅頭で歌わされたりするんですよ。これは、発声だけじゃあなくて何事にも物おじしない度胸づけの意味もあるんでしょうが、駅の前で歌ったってねぇ。
　もちろん、やりましたよ。たしかこの学校の校長が作詞したという「セールスガラス」というセールスの根性を歌った歌でした。僕は、さっきも言いましたように声は低いし、歌は苦手でね。まさに悪戦苦闘で、都合五回のやり直し。どんな訓練でもそうですが、失敗すると教官から「何、やってんだ。腰に力を入れろ！グズグズするな！」って怒鳴られます。教官は、総務経験者とか、会社の元社長だった人とのことですが、手慣れたもので、ビシビシしごいてくれましたよ。
　訓練は、「礼儀」「発声」「歌唱」のほかに「書く」「読む」「話す」「考える」「行動力」……などがありましたか。
「書く」というなかには、話を集中して聞き、それをメモにする早書き訓練とか清書訓練とか……。もちろん、これにもテストがあります。話を聞いて、メモを取り、報告書を作成します。
　いかに読みやすく、簡潔、明瞭に報告書が書けたかどうかを教官が判断し、合格すれば服のリボンが消える。もう、いちいち感想は言いませんが、こんなこと新入社員のやることでしょう。
　学校も、そう言われるのはわかっていて、こう教えますね。「知っているつもりや知っていることと、それを実際にやることは別だ。知っていても、できなければ意味がないんだ」と。それで基礎からやり直せ、というのが、そもそもこの訓練の発想。だから、書き取りみたいなことも行ないますし、「電話」と呼ばれる訓練もそうです。
　これは、実際に電話機を使うのではなく耳に受話器を当てた格好をして、電話の応対を行なう。「発声」「歌唱」「電話」などの訓練はスポットと呼ばれ、訓練の合間に生じる自由時間を使って、繰り返します。
「話す」訓練については、声を出す「発声」訓練にプラスして、いかに話す内容を整理し、要領よくかつ説得力をもたせるか、ということですが、これも常識。「読む」訓練も、その内容を的確に理解できるかどうかですが、これも常識でしょう。
　あとは、「体操」とか「管理職のあり方」についてのディスカッションとか……。とにかく、スケジュールはびっしり詰まっています。それを教官が、付きっきりでチェックしていくわけですよ。
「気力が前面に出てない」「積極性が足りない」「背筋が曲がっている」などの叱声を浴びせながらね。ハッキリいって、「細かいことばかりいちいち言うな」って気になりますよ。「そんなこと、わかっているし、やり方はさまざまだろう」ってね。

地獄の四〇キロ行進

　でも、集団心理っていうのは恐ろしいものがありましてね。それが学校の狙いじゃあないのかと思いますが、イヤイヤやっているうちに、次第に慣れてくるんですよ。すると競争意識が生まれましてね、とにかく落伍したくないという気持ちから、早くリボンを取りたいという積極的な考えに変わってくるんですよ。単純な反復訓練には、そういう効果があるんじゃないですかね。要するに「大声でハキハキ」と返答をし、動作は「すばや

illustration▶浅羽昌二

く、積極的に」ということだけですから。

訓練が始まって一週間目ぐらいからこういう考えになりました。同じ班にいた連中に聞いても、だいたいがそうなりましたね。こうなったらジタバタしてもしょうがない、逃げられないのならやろうじゃあないか……、といういかにも日本人的な発想ですよ。理屈には合わないが、まあ、なんとかやっていこうか、という会社人間の処し方といってもいいと思いますね。

ちょうどその時期に、名物になっている四〇キロ行進がありました。午後三時半に学校を出発して、夕暮れから夜中にかけて四〇キロを行進するわけです。不正確な地図を渡されて、それをチェックしながら歩く。班ごとにリーダーを決めて、旗を持って「オイッチニ」「オイッチニ」。帽子をかぶり、言い忘れましたが、初日から着ている白の訓練服の上着と、下は自前のジャージーとか作業ズボンで、靴はスニーカー。水筒に懐中電灯、背中にはおにぎりとタオルなどが入ったリュックサックスタイルで、行進しましたよ。

この行進で「行動力」とか「協調性」を判断されるわけです。「協調性」は、班ごとにまとまって行進するわけですから、全員が力を合わせて完走する。したがって、リーダーのもとにみんなが助けあっていかないといけない。うちの班は、平均すれば四十歳前後で、個人の体力差がほとんどありませんでした。だから、比較的全員のペースを合わせやすかった。なかには、体力に乏しいメンバーを抱えた班もありますので、その場合は、弱い者が落伍しかかると背負ったり、あるいは、最初から手押し車を用意しておいて、ダウンしたらそれに乗せて引っぱってやるとかします。つまり、協調の精神というわけですよ。

僕が参加したのは、十一月でしたので、夜が更けるにつれ寒くなりましてね。冬だったら、水筒の水が凍るといいますよ。歩いている間、なんで、こんなことをしているんだ、熱カンでキューッと一杯やりたい……と、それればかり考えてましたね。

結局、四〇キロを十時間ちょっとで歩きとおしまして、これは平均の所要時間みたかったですね。早い班だと七時間でこなすところもあったそうですが。歩きおわっての感想？ そりゃあ、やりとげたという満足感はありますよ。ただし、二度とやりたくないですがね。

キッパリ、効果ありません

四〇キロ行進のあとも一週間、訓練は続きまして、僕の場合は、〝居残り〟まで経験しています。目

一杯この合宿と付き合ったわけですよ。
　そりゃあ声は、大きく、明瞭になり、挨拶の仕方も堂に入ったものになったと思いますよ。合宿終了後、会社に帰ったら、同僚や部下からも、そう言われました。

でも、まあ、だからどうだというんですか。声が大きければ、挨拶がちゃんとできれば、仕事がうまくいくというものじゃあないでしょう。
　うちの会社なんか社員数百名ちょっとの小さなところ、管理職なんて名前ばかりです。上司も部下もなく、ましてや、僕の場合、営業担当ですから、建築業界独特のしきたりのもとで営業するわけです。ええ、今盛んに話題になっている〝談合的〟ということです。上下の根回し、官庁を含めた横のつながり……。もろもろ人の付き合いで、仕事を取ってくるわけですよ。
　だから、合宿の成果なんてキッパリ、「効果はありません」と答えるしかないでしょう。効果があったといえば、帰ってきて、営業相手と飲む時に、この合宿が格好の酒の話題になったことぐらいですかね。みんな、「そりゃあ、えらい災難だったなあ」と言いながら、おもしろがって内容を聞きたがりますからね。「ちょっと電話訓練をやってみろ」とか「どうだ駅前に行って歌ってこないか」とかね。そんなものですよ、合宿の成果は……。
　まあ、同じ合宿の参加メンバーのなかには、企業名でいうと佐川急便とかの社員もいらしてましたからね。ああいう会社には、それこそ気合の入った率先型の中間管理職が必要でしょうから、あの訓練が、役に立つのじゃないかと思いますがね。
　ああいう訓練学校というのは、一種の流行のようなもの。僕が行ったところなんか、そのなかでもまだ、単純だったからむしろ救われる部分がありましたよ。学生時代の友人でほかの訓練コースに参加した者もいるんですが、そこの訓練は礼儀とか電話訓練といったレベルではなく、徹底した人間改造を主眼としたものらしくて、参加したメンバーが、全員泣くというんですよ。言葉尻をとらえられて、どんどん追い詰められ、逃げ場がなくなる。吊しあげられるかたちになり、しまいには、自分がいかにダメな人間かと知らされ、泣いてしまう、というんです。で、そこからがスタートだとね。
　それに比べれば、私の参加した合宿は、バカバカしくはあっても、人間をそこまで追い詰めませんからね。三十年ぶりに小学生に戻った、と思えばいいんですから……。

新聞販売員

新聞集金人はかく語りき

「団」「団長」から
「拡張(勧誘)」「縛り(購読予約)」
「拡材(勧誘景品)」「押し紙(架空売上げ紙)」まで、
募集広告に見る驚くべき新聞販売業界のウラ!

藤川黎一(元新聞集金人)　インタビュー・構成▼**祝康成**(ルポライター)

今、新聞販売の業界は人が余っているから、広告をそれほど打つ必要もないんですよ。バブル期の人手不足の時代、つまり昭和六十二年頃から平成四年頃に至る五年間は、どの店(新聞販売店)も従業員の確保に頭を悩まし、募集広告を韓国で出してみたり、中国人やイラン人といった外国人労働者に頼ることも珍しくはなかったのですが、いわゆる平成不況の到来で、従業員不足の事態は解消したんです。現在、スポーツ紙や夕刊紙に掲載されている広告は、広告代理店とつき合いの深い店が穴埋め的に載せているのだと思います。応募があっても、他店へ紹介して紹介料を稼ぐというようなケースが多いと思いますね。ええ、街金の紹介屋のようなものですよ。店は横で繋がっていますからね。

専業

『宝島30』に連載され、新聞販売業界のウラを鋭く抉り反響を呼んだ小説「新聞集金人は知っている」の筆者・藤川黎一氏に、その魑魅魍魎の跋扈する世界への窓口ともいえる従業員募集広告について解説をしてもらった。特殊な業界ゆえ、専門用語の説明をまじえながらの話となった。

販売所の店員の場合なら、圧倒的に多いのは専業の募集でしょう。専業というのは、配達と集金、それに**拡張**(購読契約勧誘)の、いわゆる新聞販売業の三本柱をこなす人間です。まあ、そうはいっても、実際に

はその三本柱がこなせる専業は、五人に一人の割合でしかいませんがね。店員の区分としては、ほかに学生や配達なんていうのがありますが、集金人やチラシの折り込み要員のパートもいます。学生は社（新聞社）や新聞奨学会系列の奨学生ほかアルバイトの学生店員を指します。配達は文字どおり、朝夕刊の配達オンリーの店員です。

　僕の経験からいえば、学生は別として、まあ、新聞屋の店員に応募してくるような奴は風来坊が多いですね。住所不定、偽名、経歴詐称はザラ。とにかく、ほかに行き場がないから、手っとり早くカネが稼ぎたいから来るんです。とりあえず、雇ってもらえば、店で借りているアパートにもぐりこむことができますからね。必要とあれば四〜五千円の小遣いも前借りできる。宿無しにとってはまたとない仕事です。

　募集広告を丹念に見ていくと、「二十七歳までは高額前貸付金即決」なんていう文面があります。これは、若い体力のある奴に

面接会場
上野駅近く
（無料フリーダイヤル）
0120
■－■

◇27歳迄は
高額前貸付金即決
◇ローン・クレジットその他
支払が至急ほしい人
◇免許等が取りたい人
若者よ一年だけでも
体験入社してみよう
◎配達（給）26万～46万以上
◇独身者 ◇既婚者 衣・食・住 心配なし
☆男女素人大募集！
〈読売〉・有資格者優遇
・引越費全額当社負担
・面接交通費支給・45歳位迄
・高齢者歓迎（免許有方のみ）
（希望勤務地優先）都内・千葉・埼玉 神奈川 その他多数有
◎厚生積立金制度有
2年3年で大型退職時貯蓄有
◎社保 厚年制度有
とにかく電話だけでも
入れてみよう！■

小団 温和な集り・素人歓 都内東部㊓電11時迄 ■
少し 良い団です ■会 ■
新団 素人歓迎全て相談応 個室完㊓■企画 ■

限って、十万円、二十万円の借金なら立て替えてやるよ、という意味です。それだけカネに困った人間が多いということですよ。よく言うんですが、店員なんて「ゴミ」「クズ」「カス」の類いです。権利主張を放棄し、生存競争を忘れた、底辺の人間という意味ですよ。彼らは、朝夕の配達だけちゃんとやっていればメシの心配はありません。専業のやる拡張、集金にしたって、その道のプロに比べれば児戯に等しいものですからね。彼らは、残念ながら将来への展望とか野心がまったくない。何の目的もなく、ただ息をしているだけの無気力な輩がほとんどです。

団

新聞販売業の募集広告には、〝団〟とか〝団長〟という文字が頻繁に見られる。たとえば、「小団、温和な集まり」「少しよい団です」、あるいは「真面目な団長さん募集」といった具合に。じつは、この団こそ、新聞の宅配制度を根底から支える拡張のプロなのだという。

団とは新聞拡張団の略であり、団長はその総元締めのことです。団は地域団と全国団に分けられます。全国団は九州・沖縄から北海道までセールスに回り、大きな団ともなると団員を百人以上抱え、自社ビルを構えているところもあります。逆に特定の区域をセールスする地域団のなかには、団員が二～三人で、団長のアパートを事務所代わりに使っている、ごく小規模のものもあります。

団の仕事は、社や店の要望に応じてバン

クと呼ばれる配達区域に入り、そこを徹底してたたく(**拡張する**)ことや、店員の斡旋紹介、店主の便利屋を兼ねています。

団の活動開始時間は午前十一時頃。店の近くの喫茶店などを待ち合わせ場所にして、その日の所定の店に団員が十二時前には集合します。ただし、通常、団員は店の中には入りません。団長のみが店の敷居をまたぐ権利をもっているのです。団長は、店主からビール券、映画・遊園地・野球の入場券といった**拡材**(**拡張材料**)と**過去読**(**過去の読者**)**記載データ**などを受け取ります。団員は、それを自転車に積みこみ、三々五々、真昼のバンクへと消えていきます。そこで、普通は昼食をとりますが、なかにはパチンコ屋にしけこむ者、路地裏で一杯やる者もいました。

拡張のスタート時間は、午後三時過ぎ。まず、バンクの下見から始まります。土地勘を養い、客層を分析し、たたく場所と対象を絞りこむのです。

拡張の成果である**カード**(**購読契約書**)は、その購読期間ごとに一カ月、三カ月、六カ月、一年に分けられます。団員のギャラとなる**カード代**(**購読契約手数料**)は、もちろん各新聞銘柄によって異なるのですが、俗に、**ヨーロッパ**(**四・六・八**)といわれている数字が基本的なカード代です。新規契約の場合で三カ月カードが一枚につき四千円、六カ月カードが六千円、一年カードが八千円程度。一カ月カードは**単カード**と呼ばれ、同じ手間暇がかかるのにカード代が千五百円程度と安く、拡張員そして拡材を使う店の双方から喜ばれません。

まれに一日十枚以上たたく団員もいますが、通常は二枚たたければ一人前といわれます。募集広告に「五枚位打てるひと」「二、三枚の人歓迎」とあるのはこのカードのことなんです。

団長はこうしたカード代とはまた別に、

人生は私達が人生とは何かを
知る前に、もう半分過ぎている
—カード料高額・カード料高額・カード料高額—
☆団長さん募集
◎当局は、現在8団有
あと2団を、募集し
ています・10団目標
◎日程200店舗◎
甘い甘い埼玉・千葉
マトメ集金一切不用
◎団員さん募集!!◎
◎今までチャンスの無
い中堅の団員さんへ
貴方も人の上に立っ
てはみませんか!!
◎誰でも1~2年で団
長になれるチャンス
◇素人大歓迎親切指導
住宅有寮個室即入可
株式会社
鶴瀬 ■
浦和 ■ ■

二、三枚の人歓迎
寮個室完
電2時迄
カード料条件良 ■
(朝)(■) ■

80人
月
打てる人
(素人歓)
特別……
カード料
細電話上(■)
■(■)■

5枚位打てる方
新人歓迎
(読) ■

団員のたたいたカード一枚につき、千五百〜二千四百円のコミッションを得るわけです。ですから団長の実入りは、団員の人数と揚げたカードの枚数に比例します。たとえば、十人の団員が一人一日二枚のカードを揚げたとして、一カ月休まずたたけば六百枚のカードが集まります。コミッションを千五百円とすると、一カ月の取り分は、千五百円×六百枚で九十万円。百人の兵隊を抱えていれば「毎日ソープでアワ踊り」と豪語する団長もいるわけです。平成七年の今、団長のコミッションは二千四百円絡みです。当然、団員のカード代も昭和六十三年頃に比べると五百円から千円ほど上がっています。

　しかし、それだけに団長の団員を見る目はシビアで、二、三日たたかせて一枚も揚がってこなければ、紹介料を取ってさっさと店に配達要員として売りとばします。この業界で、人の売り買いは常識です。新聞奨学生にしたって、人身売買の要素が強い感じがします。かつてバブル華やかなりし頃、僕の知り合いの店主はこう言ってのけたものです。「今度な、人買いを始めたよ。一匹拾ってきたら二十万円やるよ」と。ちなみに配達だけの店員の給料は十五万円が相場。新聞代が値上がりしても、店員の給料は値上げ分に比例して上がったためしはありません。新聞代値上げの社告は嘘八百の作文です。

団の世界は実力がすべて。団員として四〜五年コンスタントに成績を上げていれば、社と店の双方から「団長にならないか」と声がかかる。うまくいけば百人以上の団員を抱え、ビルを建てることも可能。なかにはキャデラックで社に乗りつけ、販売担当重役を「アホンダラ」と怒鳴ったという剛の者もいるらしい。ただし、このサクセスストーリーを実現するには相応の腕と頭が必要となる。ただ体力にまかせてやみくもにドアを叩くだけでは大量のカードは揚がらないのだ。

　拡張のスタイルはじつにさまざま。居直り、押し込み、ペテンと各人好みのやり方があります。団員にはヤクザまがいの人間も多く、カツカン（ゆすり、脅し）専門の奴もいます。相手が女、老人、学生と見るや、ハンコを押すまで居座るとか。時には強引すぎて警察を呼ばれることだってあります。

　逆にオーダーメイドのパリッとしたスーツを着こみ、口調もソフトで、外見はエリ

ートサラリーマンにしか見えない拡張員もいる。レンカンという手口があります。二人一組になり、相棒を「この人、本社の販売部のエライ人なんですよ」ともちあげ、客を喜ばせるわけです。空き部屋をチェックし、電気・ガスの開栓日をメモするマメな拡張員もいました。引っ越しの予定日が自ずとつかめるからです。

拡張は、夕方の五時頃から夜の七時半までに勝負をかけます。コケにされても、塩を撒かれても、ひたすら笑顔と粘りと押しで攻めまくるのです。この二時間半のゴールデンタイムで一枚のカードも揚がっていなければ、いきおいそのあとの拡張は荒っぽくなります。その日の拡張が終わる夜の八時までの三十分間、アパート、マンション族に集中攻撃を仕掛け、なんとかパンク（カードゼロのこと）だけは避けようとします。テンプラと呼ばれる不良カードの種が蒔かれるのもこの時間帯ですね。

テンプラは、通りすがりの家の住所、氏名、電話番号を書きこみ、市販の三文判を押してカードを偽造する、詐欺まがいの手口です。こういうテンプラを避けるために、店では即監という監査を行ないます。つまり、カードが揚がってきた時点で、その客に電話して〝本物の〟カードかどうか確認し、ふるいにかけるわけです。テンプラを含めた不良カードは団員が契約した総カード枚数の二割を占めます。ちなみに、杉並・中野・渋谷区域における朝日新聞の店のカードの総数は月四千枚は下らないはずですよ。いかに拡張費用がかかっているか計算してみてくださいよ。

拡材、無代紙

新聞拡張の世界には、〝縛り〟という言葉がある。新聞購読契約の継続更新を行なうことで、「縛り三カ月」といえば、新たに三カ月の購読を延長契約したことになる。継続更新できずに、他紙に契約が移ってしまった時、さらにその他紙のあとの契約を取りつけることは〝先縛り〟という。財テクの上手な客は、この先縛りを有効に使う。たとえば、一年間の購読契約期間中、三カ月ごとに読売と朝日で交互に契約を行なえば、そのたびに拡材をせしめることができる。拡張員にとっても時期を見てカードを揚げれば〝新勧（新規契約）〟三カ月カード二枚を揚げることになり、一年縛りよりもカード代を多く稼げるから、願ったり叶ったりだ。

馬鹿を見るのは誠実な固定の客ですよ。同一の新聞をロングランすればするほど、サービスの恩恵とは無縁になる。交代契約読者には洗剤をドカーンとやり、固定読者はゴミ袋一枚で片づけられてしまう。おかしな話でしょ。もっとも、今東京における固定読者は年々、減少しています。朝日の中江社長が毎月十万部ずつ部数が増えていると豪語していますが、何かの計算違いじゃないでしょうか。これからの新聞読者は、拡材次第で転ぶ、浮気な客が多くなりますよ。現在、百人の読者がいれば二十人は拡

材次第の客でしょう。僕の知っている調布の読売の店は、百人のうち九十五人が契約読者でした。だからこそ団の活躍の場があるのだし、拡材もいっこうになくならないわけです。

また拡材以外にも赤紙・S紙・見本紙と呼ぶサービスがある。これは一～二カ月間、新聞を無料で配達することです。「三カ月取るから一カ月Sを入れてくれ」と販売店に直接交渉してみてください。二つ返事でOKが出るはずです。

もちろんこれらは不当景品防止法等の違法行為であって、それは新聞社もわかっているのです。現に朝日新聞の拡張員や店員が持って回る購読契約書には、いちばん後ろのところに「新聞購読勧誘依頼に関する注意事項」とあり、こう記してありますよ。

「拡材、無代紙の提供、値引きによる購読勧誘をしてはならない」

建前もいいところですよ。こんなことを律義に守って勧誘していたら一件だってカードが揚がりやしない。店は成績不良であっという間に改廃になってしまう。この改廃は一般企業における雇用者解雇処分と同じで、社から強制的に販売委託契約を破棄されることです。

大新聞てのは上半身では正義面してきれいごとを言いながら、下半身は腐れきっている。その最たるものが新聞の販売体制ですよ。この矛盾が僕はどうしても我慢できないのです。

押し紙

時々、新聞の広告欄に「店主募集」の文字が躍る。曰く「五十歳未満の既婚者で、保証金を積める人。研修所で経営のノウハウを学ぶ間、二十万円前後の手当てを支給」等々。この広告に応募すれば店主に、一国一城の主になれるのか？　藤川氏は苦笑しながらこう語る。

新聞屋の店主になるには四つのルートがあります。まず第一が新聞屋の二代目。第二が新聞奨学生になること。奨学金返済の年季奉公が明けたあとも、配達・集金・拡張を続けていれば自ずと道が開けます。奨学会を専業養成所と呼んでいる社の関係者もいるくらいですからね。第三に暖簾分け。店の従業員になり店主に十年も尽くせば、その滅私奉公ぶりが認められ、保証人になって推薦してくれる。そして第四が「店主募集」の広告に応募すること。社の研修所、つまり販売店で新聞屋のABCを学び、晴れて店主に。しかし、これがもっともリスクをともなうやり方ですね。

まずあてがわれる店のほとんどが成績不良で店の権利を売った、儲からない店なんです。部数を伸ばそうとしたら、雨の日も風の日もバンクに拡張員を投入して、一カ月もすれば四、五百万円はすぐに溶けてしまう。研修所で朝から晩まで汗を流し、ローンで何百万円もの保証金を積んで、いざ店の権利を買い取っても、ババをつかまされるのがおちというわけですよ。

たまに儲かる店がポンと売りに出ると、社の**担当**（販売担当社員）がてめえのお気に入りの店主に「店を増やさないか」と声をかけてしまう。社は新聞の信用をフルに使って、素人を食い物にする気なのです。

店をもってばもったで、今度は社の担当が「部数を増やせ」「カードを揚げろ」を連呼し、店主のケツを年中叩く。そして実売は伸びていないにもかかわらず部数は増える、という摩訶不思議な〝押し紙〟の泥沼にはまりこんでしまう。

押し紙とは読んで字のごとく、社から押しつけられる余分な新聞のこと。こんな会話を例に挙げて説明していくとわかりやすいでしょう。

「A販売所とB販売所の店主が街角で会った。Aの店主が『新聞を積んでいるか』と尋ねた。『担当がうるさくてな』とBの店主が答えた」。この架空の会話に注釈をつけると、身の毛もよだつ怪談となります。

新聞屋は社から仕入れる新聞を**取り紙**と呼び、水増しの取り紙を**押し紙**または**積み紙**と呼びます。Aの店主はまず〝押し紙を社から仕入れているのか〟と聞いているわけです。それに対してBは、意訳するとこんなことを言っているのです。〝社の販売担当の奴、毎日、新聞を増やせの進軍ラッパさ。店の経営の補助金を削ると脅かされちゃったよ。新聞を増やさないと改廃になり、新聞屋をやれなくなるから、押し紙をドサ

代配・臨配

◎代配 バイク 自転車OK センター■

代配専業一度来社下さい 伝統の■会へ(■)■池袋

臨配 バイク ■商事(■)■

ッと仕入れて店の裏に隠している。紙くず屋だけがエビス顔だよ〃。

この**補助金**とはカードの枚数に応じて社から支払われる報奨金のことで、ほかにも従業員のボーナスとか拡材の仕入れなどに補助金が支払われます。また部数を伸ばした店には「増紙奨励金」という名の補助金もあります。俗に「新聞屋は補助金とチラシなしには成り立たない」といわれますが、まさしくそのとおりで、この世に新聞の販売代金だけで食べている店なんてただの一店もありません。そして補助金を出すか否かは担当の胸三寸であり、社の広告収入、担当の販売成績につながる押し紙を拒否できる店主は数少ないでしょう。もちろんそんなまともすぎる神経の持ち主に新聞屋など務まるはずもありませんが。

某新聞社の偉いサラリーマンが「わが社には一千万人の読者がついている」と檄を飛ばしたそうですが、この一千万の数字は偉いサラリーマンの発言にしては不用意すぎます。詭弁であり驕りです。正確には「わが社は一千万部の新聞を印刷している。そのなかには読者不在、紙くず屋直行の押し紙・積み紙も含まれる」と言わねばなりません。

搾取

スポーツ紙・夕刊紙の募集広告を見ていくと、もうひとつ〃代配〃〃臨配〃の文字が出てくる。「代配専業　一度来社下さい。伝統の〇〇会へ」といった具合に。

代配・臨配はそれぞれ「代理配達人」「臨時配達人」の略です。店は配達人に突発的な欠員が出た時、応急措置として団に配達人を依頼します。これが配達のプロ、つまり代配・臨配ですが、普通の店の店主はできれば代配は頼みたくありません。なぜなら渡り鳥の代配は団長によるピンハネ分も含め、人件費がべらぼうに高くつくからです。店持ちの食事代を入れたら月に三十万円以上の出費になる。代配に三十万円以上払うなら、人買い料三十万円を払って、給料十五万円の店員を買ったほうが安くあがります。そのうち、リクルートが新聞の隙間をついて、代配派遣業や新聞拡張団を始めたらおもしろいかもしれません。今は人が余っていますから、代配業は開店休業ですがね。

藤川氏は店主による店員からの搾取についても言及する。なんと十五年間に渡って一千万円以上のカネを懐に入れていた例が実際にあるのだという。

店は専業店員を従業員共同組合に登録す

■見聞録　みなさまのお役立つ情報発信基地をめざして…

■■■ ■■■ニュース

■新聞■サービスセンター
〒110 東京都台東区■
TEL (3■)■ FAX(3■)■

ご購読者のみなさまへ

新手の詐欺にご注意!!

最近、読売新聞のセールスマンを装い、ジャイアンツの優勝記念に乗じての新手の詐欺事件が発生しております。

10月14日午後4時45分頃、台東区入谷の読売新聞購読者に対してセールスマンを装い、詐欺行為が行われました。ご注意ください。

詐欺内容は、『読売ジャイアンツの優勝を記念して、購読料のプリペイドセールを実施中。前金でその券を購入すると2か月分の購読料が得する』とお客様から半年分の現金を受け取り『優勝記念人形を持ってきます』と言ったきり、何も残さずそのままいなくなったそうです。

この地区以外の地域でも同様の手口で詐欺事件が発生しておりますが、読売新聞としては、料金前払いの購読料請求は一切行なっておりませんので、このような話を見たり聞いたりした方は、警察へ通報もしくは当サービスセンターへご一報下さい。宜しくお願いいたします。

■■■サービスセンター
TEL 3■－■

長嶋巨人優勝にかこつけた購読料詐欺

ればボーナスの補助を受けることができるのです。かりにA君としておきましょう。A君(三十三歳)は十八歳の時から都内の販売店で専業として働いてきました。そして規約では店と社が折半して年間八十万円のボーナスを支給することが決められています。ところが店は社から毎年四十万円の補助を受け取りながら、A君には年二万円のボーナスしか支払ってこなかった。つまり七十八万円×十五年で千百七十万円ものカネを店主は搾取してきたのです。

しかし、こんなのはまだまだ序の口で、店主によっては辞めた専業を登録したままにして、補助金をせしめているふざけたやつもいます。店主を法的に訴えれば正当な報酬を得られるのに、悲しいかな彼らは無知で無気力なため、立ち上がろうとしません。はがゆい限りです。

僕は思うんですよ。この腐りきった販売体制のツケはすべて読者に回っているわけです。ならば販売のウミ、つまり拡材・補助金・押し紙等をすべて絞りだしたら、新聞の料金はどんなに安くなることか、と。

新聞は肥大化しすぎました。ここらあたりで大手術を断行しないといずれ読者に見捨てられてしまいます。販売の神様といわれた伝説的な新聞人はその昔「白紙でも売ってみせる」と豪語しましたが、こんな読者をバカにした話はありません。新聞は記事で勝負すべきなのです。記事のおもしろさで売るべきなのです。日本の大新聞のお偉いさんはどうしてこんな簡単なことがわからないのでしょうか。もしかすると頭が救いようもないほど悪いのかもしれません。彼らが好んで使う「社会の木鐸」という言葉はとうの昔に死んでいますよ。二十一世紀を迎える今、新聞はどこに行くんでしょうかね。

新聞販売店主

誰がために「社説」は書かれる

私が体験した、社会の木鐸・朝日新聞の下半身

朝日新聞元販売店主が語る、違法勧誘景品《拡材》、
ヤクザまがいの勧誘員《団の拡張員》、
架空売上げ紙《押し紙》、不正還付金《補助金》、
朝・毎・読の「拡材品目」談合の実態!

渡辺信一（朝日新聞元販売店主）
インタビュー・構成▼**祝康成**（ルポライター）

昭和五十六年に研修生として入り、次の年から平成三年までですから、ちょうど十年でしたね。店主として働いて、新聞販売に関しては、まあ、オモテもウラもひととおりは経験しました。

じつは学生時代、一年間だけ新聞奨学生をやったことがあるんですよ。大学一年（中央大学法学部）の時です。北海道から上京して、仕送りなしで生活していこうと思ったら新聞奨学生がいちばん手っとり早かったんです。日本経済新聞の募集広告を見て、本社を訪ねると、そこに店主が来ていて即採用されました。日本経済新聞と毎日新聞の合売店でした。

当初の本社での約束は朝夕刊の配達だけだったんです。ところが、集金も当然のごとくあり、さらには日曜日、朝刊の配達が終わって、「さあ、休めるぞ」と思っていると、店主から言われるんですよ。「今日は、拡張のコンクールをやるから頑張ってくれ」と。それでは、とても勉強をする暇がなくて、専門課程に入った二年目からはほかのバイトで稼ぐようになりました。でも、拘束時間こそ思ったより長かったものの、仕送りのない私が東京での学生生活をスタートできたのも、新聞奨学生の制度があったからだと思います。そういう意味では感謝しているんですよ。

大学卒業後は、東京のコンピュータメーカーで人事総務の仕事をやっていましたが、昭和五十五年、三十四歳の時にUターンしましてね。入社の際、「将来は札幌に支店を出すから」と言われていたのに、いつの間

にか延期になり、田舎（札幌市）に残してきた両親も年老いてきたために帰らざるをえなくなったんです。
　困ったのは、Uターンはしてみたものの、仕事がないことでした。地元の企業は、中小ばかりで、人事とか総務の経験者なんて必要ないんですね。子どもも二人いたし、とにかく家族を食わせなきゃいけないから必死でした。そんなある日、朝日新聞の夕刊で新聞販売店主の募集広告を見たのです。「これだ！」と思いましたね。曲がりなりにも学生時代、新聞奨学生の経験があったし、贅沢は言っていられません。なにより百万円で店主になれる、という募集文句も魅力でした。さっそく、応募の問い合わせをし、説明を受けに出かけました。
　店主となる条件は、こういうことでした。年齢〇〇歳未満、既婚者。学歴不問。百万円の保証金の積める人。一年間、研修所で経営のノウハウを学ぶ間、固定給十五万円以上支給——。

ASA（朝日新聞販売所）所長候補募集

あなたも朝日新聞サービスアンカーの経営者になりませんか!!

◇募集要項
職　種／Ⓐ所長候補
　　　　Ⓑ専業スタッフ
待　遇／Ⓐ固給30万円以上
　　　　Ⓑ固給23万円以上
資　格／学歴不問
　　　　Ⓐ45歳位まで
　　　　Ⓑ18～40歳位まで
説明会／11月3日(祝)・6日(日)
　説明会を開催します。
　参加希望の方は、事前に電話連絡下さい。
（問い合わせ）詳細については、お電話下さい。電話受付は平日の月曜～金曜10:00～17:00です。
◇採用関係連絡先
朝日新聞販売協同組合
〒　東京都中央区　（労働省許可番号 職収　号）
フリーダイヤル 0120-　担当

『朝日新聞』（平成6年10月25日）に載った販売所所長候補の募集広告

店主候補

　もちろん、すぐに応募し、採用されて研修所へ入りました。研修所といっても実際は、ただの販売店だったんですが……。なんでも以前の店主が麻雀で借金をつくり夜逃げしてしまい、社（朝日新聞北海道支社）も店をそのままにしておくわけにいかず、急遽、研修所に仕立てあげたというのです。配達部数、千三百部程度の店でした。従業員は、バイトも含めて約二十五人ぐらいはいましたか。そのうち、私のような研修生が五～六人です。
　研修期間の一年間は、毎日毎日、配達と集金、それに拡張の明け暮れでしたね。ええ、ただの従業員と変わりませんよ。いちおう月に一度、社で経理などの講習がありましたが、そんなもの小学生の算数程度の内容です。ほかには保険のおばちゃんにセールスの話を聞くとか、まあ、研修とは名ばかりのいい加減なものでしたよ。
　店に入って驚いたのは、とにかく従業員のだらしのないことです。たとえば、朝は三時から新聞を配達区域ごとに分ける、いわゆる紙分けを始めるんですが、住みこんでいるはずの従業員が起きてこないんです。

必然的にいつの間にか、出勤がいちばん早い私と北大生の奨学生が、彼らを起こす役になってしまった。彼らはおカネをもらってやっているプロという自覚がまるでないんです。こういってはなんですが、新聞販売店の店員というのは、一般社会ではとても通用しない人間が大勢いましたね。そのへんのフラフラしてる不良を引っぱってきてるから、当然といえば当然なのかもしれませんが、とにかく人材の質の悪さには目を覆うばかりでした。

それから、もうひとつびっくりしたのが、勧誘用の景品、いわゆる拡材ですね。拡張に行く時に、研修所長、つまり店主から「これ持って行け」とポットやら腕時計やらをドサッと渡されて……。私が毎日新聞の奨学生をやっている時は、せいぜいタオル一本でしたからね。思わず、「こんな値の張るものを使って採算は合うんだろうか」なんて考えましたよ。まあ、実際、あんなに人を雇って、あんなにバンバン拡材使ったら採算なんて全然合わないんですけどね。あとになってわかってみれば、研修所ということで補助金がたくさん出ていたんですよ。ただ、その時は、そんなこと教えてくれませんからね、それくらいは儲かるんだろう、と。とにかく、販売店の一室には拡材が山と積まれているし、知らない人が見たら生活雑貨の店ですよ。ビジネスだから、拡張に回って、頭はいくらでも下げましたけど、拡材だけはどうも抵抗がありましたね。いったい俺は何を売ってるんだろう、と情けなくなってね。

ですから、当初は店主を一生の仕事としようと張りきっていたのですが、そんな気持ちは徐々に萎えましたね。でも、いまさら途中でやめるわけにはいかないという心境でした。看護婦だった女房が家計を支えてくれてたんですよ。研修期間の給料は手取りで十三～十四万円程度、とても家族四人で食べていけませんから。その女房の苦労を無にするわけにはいきません。とりあえず、なにがなんでも店主となって、やるだけやってみてから次のこと考えよう、と思っていました。

一年後、店を任される時は、結局、権利金だけで四百三十万円かかりました。約束の百万円の保証金に加えて三十万円を入れて、残りの三百万円は社の貸付でローンを組みました。任されたのは、札幌西ブロックの部数八百九十五部の店です。これもあとになってわかったんですが、札幌市内には約六十の販売店があって、毎年数店舗が成績不良や店主の借金が原因で発行本社が強制的に店主を辞めさせる「改廃」と店主が見切りをつけて辞める「自発」で空くんです。店主候補の募集広告に応募してきた人間はそこへ送りこまれる。当然、条件の悪い店ですよ。誰がやっても部数の伸びない店なんていうね。私の店も同様で、担当エリアの広さと普及率を考えれば、ほぼ最低ランクの店でした。

それに、約束どおり保証金百万円を入れる時、突然その段になって「もう百万円出してほしい」と言われたんです。もちろん、「冗談じゃない。約束が違う」と撥ねつけま

したが、三十万円は出さざるをえませんでした。そんなことでも社への不信感は深まりましたね。

拡材

私は店主になる時に、誓ったことがあったんです。まず、拡材はできるだけ使わない。そして、団のセールスにもできるだけ頼らない。この二点です。拡材は先ほども少し話しましたが、各店舗とも、それこそ湯水のごとく使っているように見えました。

当時の拡材の購入の仕方はこうです。月一回の発行本社の担当社員が主導するブロックの店主会議に品物を扱う業者がやってきます。業者は、見本やカタログを広げ、「最近はこの腕時計が人気ですよ」など商品や値段の説明をする。各店主はそれをまとめて十個、二十個と買い求める。買った拡材のうち半額は、業者から請求書のコピーが回り〝現読対策費〟という名目で社が負担してくれました。

拡材を使った勧誘は一〇〇％違法ですから、私はできるだけ使わないようにしようと思ったんですが、それでも月三十万円から多い時は八十万円分くらいは購入していたでしょうか。札幌市内の約六十店と郊外店の合計でだいたい月四千五百万円ぐらいの購入額ですから、年間約五億四千万円ぐらいにはなっていたでしょうね。

北海道は、ブロック紙の〝道新（北海道新聞）〟が圧倒的に強く、五〇・二％ものシェアを占めているんです。他紙は、読売が約一三・九％で朝日が一二・一％（平成六年十一月ABC調査）。拡材にでも頼らないと、とても太刀打ちできないわけです。

その点、道新は拡材をまったく使っていなかった。一時は使っていたらしいですけど、社の方針で昭和四十七年頃、全廃したというんです。逆にそれが信頼を生んだんでしょうね。良質の固定読者がついて盤石の地盤を築いた。一方、他紙は悪循環もいいところで、ますます拡材のバラ撒きをエスカレートさせる。

ですからトラブルも多かったですよね。道新の従業員は店の前で張りこんだり、バンク（区域）を見回ったりして拡材の使用を突き止めようとするんです。ポットなんて持っている現場に出くわしたら「違法だろう！」と食ってかかられる。店によっては殴りあいのケンカになったこともあるようです。もうヤクザと同じですよ。こちらは、道新が監視しているという情報が入ったら、

朝日新聞社　2- 00634

価	金額	補助明細	定数／基数	差数	単価	金額
;0	1,908,960	普及率　奨励金	1,162		10.00	11,620
)0	2,805	区　域　補　助	8,472		15.00	127,080
)0	-3,350	折込格差　補助	8,472		10.00	84,720
)0	294,920	週休対策費	960		90.00	86,400
;0	216	週休対策費	202		60.00	12,120
	2,203,551	皆納奨励金	1,162		15.00	17,430
	66,107	地下鉄積込料				3,000
		地域　補助				220,000
		前年比増紙奨励金	1,159	3	500.00	1,500
		増　紙　奨励金	865	297	700.00	207,900
		週休対策費				120,000
		厚生福利補助				56,192
		地域　補助２				200,000
		現読対策費				280,000
		専業定着費				100,000
		拡張コンクール費				65,750
		賞与本社補助２				486,500
	2,269,658	賞与本社補助				361,880

拡材の補助金、現読対策費28万円

彼らが帰ったあとの夜九時以降などに品物を届ける。そうやってコソコソ動きまわっていると、自分がコソ泥にでもなったようで、みじめでした。

じつは、一度私の店でも拡張員が届ける拡材を書きこんだ購読契約書をつかまれて、道新の店からねじこまれたことがあったんです。この時はちょうど店を移った時で前任者の契約カードだったんですが、なにしろ動かぬ証拠ですからね。結局、私が先方を説得して「道新の担当も交えて大人の話し合いをしましょう」ということになって。その時、どこで知ったのか朝日のウチの担当もやってきたんです。で、道新の担当に言うに事欠いて「朝日に来ないか。休みもちゃんと取れるし、給料上がるよ」ですものね。

持っていく拡材を書き込んだ購読申込書と拡材使用による北海道新聞公取協の違約金支払書

サービスサイズの写真でつくられた拡材カタログ

さすがに社もそんな状況ではマズイ、と思ったのでしょう。私が店を始めて三年目に拡材現物を持って勧誘することは中止になりました。代わりに専用のカタログをつくって、それで希望の拡材を読者から募ることにしたんです。なんのことはない、新聞屋がカタログ販売をやっているようなものです。泥縄もいいところですよ。

団セールス

もう一点の団の拡張員、セールスも問題は多かったですね。多くの店主はセールスを入れることが仕事だと思っているんですよ。社も部数が落ちるとすぐに「セールス入れなきゃ」と言ってくる。しかし、本当は、従業員だけで伸ばしたほうがずっといいんです。

たしかにセールスを十人も入れれば、一日二十~四十枚のカードは揚げてきますよ。だけど、拡張員によってはそのうちまあ半分はテンプラ。お客のところで「ハンコ押

すだけでコーヒーメーカーやホットプレートをやるから。店から電話がかかってきたら引っ越すことになったと言えばいい」といい加減なことを言ってハンコだけもらってきちゃう場合もあるんですよ。とくに全国を流れてセールスに回っている拡張員は、その時カネになれば、あとのことは知ったこっちゃない。不良カードは、揚がった日から二カ月以内に監査でわかればカード代が戻ってきますが、それ以降は店が被るんです。地元には一日何百軒も歩きまわり、数は少なくてもきっちりしたカードを揚げてくる拡張員もそういましたが、どういうわけか社員(担当)はテンプラを揚げる拡張員が好きみたいです。

お客にケンカをふっかける輩も珍しくありませんでした。たまたま私がいない時、ウチのおふくろなんか発行本社の社員が東京から呼びよせた拡張員にテンプラカードにカネを払えと凄まれて、しまいには入れ墨をチラチラさせて脅されたほどです。

私はセールスをなるだけ入れないようにして、それでも一年後には二百部、つまり千百部までに伸ばしました。ブロックで最低ランクの店が一気に成績優良店になり、まわりは不思議がっていましたね。

やり方は簡単なんですよ。とにかく誠意をもって頭を下げて回り、新築のマンションや戸建てがあったら入居日には朝から張りこんで挨拶に行く。ビジネスの世界なら当然の努力でしょう。それを旧態依然とした新聞業界では十年一日のごとく、拡材とセールスに頼っているからダメなんです。

ただ、やはり従業員のレベルの低さには呆れましたね。たとえば、集金ひとつとっても話にならない。集金の際、三万円ほどの釣銭を持たせるんですよ。で、私はつねに自分が率先してやってみせるようにしていたので、「夜八時まで何件やれるか競争しよう」とハッパをかけて一緒に出発するわけです。ところが、夜の九時になっても十時になっても帰ってこない。心配して待っていると、ようやく電話が来て「今、飲み屋で一杯やっている」と。なんのことはない、集金を適当に切り上げて釣銭の三万円で飲んでいたわけです。あと、久しぶりに現金を手にして頭に血が上ったのでしょう。釣銭を握るやパチンコ屋に直行したのもいました。私がパチンコ屋で見つけた時には残金もほとんどなく、さすがにこの時は、表に引きずり出してヤキを入れましたよ。

補助金

私は、二年目からは実家で販売店を開きました。貸し店舗は家賃が月八万円もして、なかなか儲けが出ないんですよ。今度は従来私の実家あたりをバンクとしていた店との兼ね合いで、たったの二百七十部から始めました。社の担当者はこう言いました。「部数さえ伸ばしたらチラシも増えて、いくらでも儲かる」と。私もこの言葉を信じて、実際、辞める時までには千百五十部にまで増やしたんです。でも、やっぱり利益が出ない。部数六百五十部くらいの時のある月を例にとると、収入二百十五万円に対し、

出費は二百八十万円。六十五万円の赤字です。普通なら差額の六十五万円は社から借金するか、両親に頭を下げるか……。まともにやっていたらとても儲かる仕事じゃありません。

では、実際にはどうするのか？　社の補助金に頼るんです。新聞販売店の生殺与奪は補助金の裁量権をもつ社の担当が握っているといっても過言ではありません。気に入られたら月に百万円くらい出してくれることもあるし、拡材の代金負担、つまり現読対策費も五〇％じゃなくて八〇％くらいはもってくれる。そのほか新任の本社の販売部次長が赴任したといっては、お祝い金をポンと百万円寄こすとか。ただ、そこまでになるには生活のすべてを担当に握られることを覚悟しなければなりません。

担当は常時、店主の生活全般に目を光らせているんですよ。たとえばクルマを買ったとすると、仕事に使える車種かどうかをチェックするし、テレビを入れると無駄遣いと言わんばかりにジロジロと見る。店主一家の生活費なんて、どうせ赤字ですから、担当が二十万円なら二十万円と決めてくるんですよ。

ベテラン店主たちが私にこう忠告してくれました。「担当が来る時は、昔はテレビを隠して、ストーブの火も点けず、汚いジャンパーを着て、凍えるような寒さのなかで『カネがないんです。補助金ください』とお願いして、ジャンパーの袖で鼻をすするんだよ」と。

もうひとつ、押し紙も絶対拒否してはいけません。担当は自分の成績を上げたいがために、実際には配達先のない新聞を押しつけてくる場合があると聞いています。また、担当にゴマをすり見せかけの成績を上げるために、自ら進んで何百も部数をとる。そんなもん、ただの紙くずですよ。しかもその紙くずにも仕入れ代金を払わなきゃならない。普通に考えれば馬鹿らしいことですよ。でも、これにもウラがあって、担当がいくらか補塡してくれるんですね。もちろん、担当の受けもよくなって、ほかの補助金も期待できるようになる。紙くずを引き受けた見返りは充分にあるわけです。

担当社員

私の場合は、そんな担当の受けよりも、いかに拡材を減らして部数を伸ばすかを考えていましたのでそうした押し紙や担当へのおべっかはやらなかった。だから、ある人に言われましたよ。「お宅の店の規模ならこの倍の補助金があってもおかしくないのに」と。もちろん、私だって拡材やらセールスを使った時もありますから、キレイごとを言うつもりはありませんが、でも、補助金に頼る経営はどう考えてもおかしいで

渡辺氏の森林公園店は増紙率トップ

朝日新聞拡材関係の経路

発行本社
担当 立川
朝日新聞北海道支社
18 販売店に現読対策費として景品代を補填

報告
⑥「月度業者別・店別購入明細書」

ASA登川
委員長 渡辺行雄
各店集計徴収支払い

札東地区会
東部拡経委員会
(販売店で構成)
14 販売店に店別購入支払明細書提出
16 拡材業者に景品代の支払
17 発行本社に月度業者別、店別購入明細書提出…（資料 7）

支払い
引継明細書

⑩※月度拡張引継料清算店取立表
⑧「月度請求書」(取立集約)
拡費補助[現読対策費]
⑨「月度区域増減チェック表」
報告
⑦「あげカード・販促費・日程表」

拡材代金
銀行振込
⑥「月度拡経購入額支払明細表」

「注文書・請求書」
札東合計支払い

地区会で「日程表」で枚数申込
派遣
準備
資料①「朝日新聞購読契約書」
②「景品カタログ」
③「引継明細書」

普及会事務所
(拡張員)
札幌東部地区会
札幌西部地区会拡張団
1 販売店に拡張員派遣
準備するもの
① 新聞購読契約書
② 景品カタログ
(拡材業者無料提供)
③ 月度引継明細書
2 販売店との打合わせ
①ネームプレートを受領
3 読者との購読契約
① カタログを呈示して景品を決定
5 販売店に購読契約書を提出
6 販売店に契約者に提供する景品を報告
7 販売店に月度引継明細書提出

販売店
(現ASA)
8 拡材業者に景品を注文
10 購読契約者に景品を届ける
15 東部拡経委員会に景品代を指定の銀行に払込

景品注文
納入
⑤「請求書」

拡材業者
9 販売店に景品を納入
12 販売店に景品の請求書提出…（資料 5）
13 札幌東部地区会東部拡経委員会に景品注文書、請求書の複写を提出

セールス活動
③「朝日新聞購読契約書」景品内容
景品届け

読者
4 購読契約書にサイン
11 販売店から景品受領

H4.4.7 作成者 渡辺信一

すよ。いつかは破綻するのが目に見えている。意味のない部数競争に血道を上げるからどんどん泥沼にはまりこんでいく。もっとも、社のお偉いさんにとっては、販売店なんて搾るだけ搾ればいい存在なんでしょうけどね。

こんな話があるんです。地道に三十年間店を経営した店主が引退する際、支社長を訪ねて「お蔭で小さいながら家ももつことができました。ありがとうございました」とお礼を述べたところ、その場ではニコニコして「ごくろうさまでした」と言っていたのに、店主が帰ったら一変、担当を呼び出してこう怒鳴ったそうです。「どうして家なんか建たせたんだ！　お前の目はふしあなか！」と。つまり店主は生かさず殺さず、利用できるだけ利用しろ、というわけですよ。

担当だってひどいものです。たとえば、「どんどん拡材使って、セールス入れて部数を伸ばしてくれ」と言いながら、私の前で堂々と年収の自慢をするんですよ。「住友銀行の同期には負けたけど、一千万円弱はあ

るかな」なんてね。三十二、三歳の若さで、ですよ。こっちは四十歳過ぎて、朝三時から夜九時頃まで配達だ、拡張だ、集金だと汗みどろになって働いて、確定申告での所得は二百五十万円くらい。おまけに休みはほとんどないし、借金にも追いまくられている。それじゃあ、一緒に苦労してやっていこうという気にはならないでしょう。その無神経な物言いにはほとほと呆れはてました。

こんなこともありましたよ。新任の担当とバンクを一緒にセールスして回った時のことです。道新の目がうるさくなっていた時期だったので、社の担当が見つかったら厄介なことになると、あえてカタログを持たせなかったら、「拡材を使わないなんてとんでもない店だ」と上司に告げ口です。

じつは、店を始める時、女房は、看護婦の仕事があるから手伝えない、と私に断ったんです。夜勤も早朝出勤もあるたいへんな仕事ですから当たり前ですよ。従業員や奨学生の食事の仕度だけで精一杯でした。

ところが、担当は「奥さんもやってくれなきゃ困る」と渋い顔です。家族全員を無料でこき使って当然と考えている。もっとも冬になると、雪で配達時間がかかるから、女房子どもはもちろん、七十歳を越えるおふくろまで総動員しないと間に合いませんでしたがね。そこまでやっても看護婦として働く女房の給料は、借金の埋め合わせに消えてしまうのです。本当に因果な商売だと思いましたよ。

社会の木鐸

店をたたんだのは平成三年の十二月のことです。決定的な〝事件〟がありましてね。大雪の日、女房と私、それに子どもたちまで配達に駆りだして、とにかく遅れないようにと必死で朝刊を配っていました。でも、膝まである雪をかき分けながらの配達は想像以上にたいへんなんです。終わったら汗びっしょりになって、身体中から塩を吹くほどですよ。もちろん、遅配はあってはなりませんが、物理的に不可能という日もあるんです。たまたま区域内に朝日の記者が住んでいたのですが、その日その家の配達が七時頃になってしまった。

そうしたら、その記者が電話をかけてきて家に残っていたおふくろにこう言ったというのです。「配達が遅れるのなら社になんとかしてもらえ」

もちろん、社なんか何にもしてくれませんよ。しかも言うに事欠いて、私のおふくろを「バカヤロウ」と怒鳴ったのです。帰ってみると、おふくろが泣いているじゃありませんか。そして「こんな惨めな仕事は辞めてくれ……」と懇願されて。

さすがに頭に来ましてね。すぐに電話して、その記者を呼び出しましたよ。「『バカヤロウ』と言ったんならおふくろに謝れ」と。記者は渋々という感じで「すみません」と頭を下げましたが、帰りしなにこう捨て台詞を吐きましたよ。「販売の責任者にこのことを報告するからな」と。私は「どうぞ、言ってくれ。でも、『バカヤロウ』は許さな

い」とはっきり言いました。
　ところが、その記者が何を言ったのか、社のほうではおふくろが記者に「バカヤロウ」と言ったことになっているんです。店主たちがそう言いまわっているのです。あまりにもふざけているから社に厳重に抗議しましたよ。「新聞配達をミスしたら、我われ店主が謝りに行く。記者が暴言を吐いたんだから支社長か編集総務が謝罪に来るのが筋だろう」と。すると「謝るとかそういう問題じゃない」とのらりくらりと逃げようとするんで、最後通牒を突きつけました。「謝罪しないなら法的手段をとる。名誉毀損で訴える」と。それでやっと編集総務が謝りに来ましたが、この件で社の人間が販売店をいかに見下しているかがよくわかりました。辞めることには何の未練もありませんでしたね。
　ところが、店の権利を社に売却する時、またひと悶着ですよ。社の提示してきた額が四百四十万円くらいで、これでは納得できないと揉めに揉めました。安すぎるんですよ。たとえば、新規契約カードが百十六枚ありましたが、社の提示額は一枚四千八百円。しかし、投入した拡材などを考慮すると、それでは赤字もいいところ。私は、他店の意見も聞いて一万七千円という額を弾きだした。一事が万事この調子で、とにかく安くたたいてくる。一つひとつ適正金額を提示し、その根拠を説明して、結局、約一千万円で売却しました。黙っていれば非常識なことを平気でやる。これが朝日の体質ですよ。
　もっともこの売却金も、十年間の店主生活で膨らんだ借金の返済に当てて、ほとんどなくなってしまいましたが……。今は札幌市内で人材コンサルタント会社を経営し、新しい人生をスタートさせています。
　社会の木鐸であるべき大新聞が、販売の現場ではあんなデタラメの数々を許している。社説とか天声人語では偉そうなことを言いながら、やっていることは目茶苦茶ですよ。そういう目で見ると、社説やほかの記事もヒステリックで疑わしく見えますね。建設会社の「談合」を批判する前に、北海道での朝読毎での拡材品目の「談合」、まず自分の足元を見つめてみるべきなんですよ。
　私の見るところ、大新聞は地方ではそうとう難しくなってきていると思います。地域に根を張ったブロック紙、有力地方紙にはどう頑張っても太刀打ちできません。ところが無意味な部数競争に躍らされている大新聞は、採算を度外視して拡販に血道を上げる。その歪みが高価な拡材や押し紙に代表される「無駄」の数々です。その拡材も「現物販売」から「カタログ販売」へ、そしてデパートの商品券やビール券などを拡材業者が読者へ直接届けるという、より巧妙な「金券販売」へと移行して、悪質化の一途をたどっています。そろそろ目を覚まさないと、新聞業界は取り返しのつかないことになりますよ。読者には、またそろそろ新聞代金が押しつけられることになりますね。これからも目を離さずに、朝日新聞がどう変わっていくのか見守っていきたいと思います。

PART 4

広告に偽りアリ

二重マブタ

小男も大男となる

PATENT

毛は

結婚前の悩みたる

友の無毛を救ふ

宇野ユキ子

植物ホルモンの力で

安全無害

やせたい人に嬉しい便り

肥り過ぎが

広告の事件簿Ⅰ

「保証人不要・無担保で三千万円以上の融資仲介」する歩く広告塔、筒見待子に偽りアリ

あの愛人バンク〝夕ぐれ族〟から十一年、
昨年七月詐欺容疑で逮捕された筒見待子の懲りない新商売。

日名子暁（フリーライター）

《待子の経済なんでも屋　とにかく、なんでも相談にのります。例えば……［紹介&募る］出資者（無担保）共同経営者　金主・人脈・コネクション　アイデアビジネス［救済します］借金地獄　多重債務［入手します］各種名簿　まずは、下記までお電話お待ちしてます。　筒見待子プロジェクト　03ー××××ー××××　案内書無料送付！　相談無料！　秘密厳守！》

こんなチラシのほかに、情報誌、スポーツ紙に同種の広告を載せ、「保証人不要・無担保で三千万円以上の融資をするスポンサーを紹介します」とPR。案の定というべきか、筒見待子は、平成六年七月末、スタッフ三名とともに詐欺容疑で逮捕され、現在、公判中である。

こうしたチラシや新聞広告のミソといえば、やはり麗々しく書かれている「筒見待子」という名前であったに違いない。広告の一節にはこうも書かれていた。

「夕ぐれ族運営の過程で獲得した政財界をはじめとする広範な人脈を活用して、就職・入学の斡旋や事業への出資金などを仲介します」

だが、これとて二十代以下の者なら「筒見待子って何者なんだ」と首をかしげる。そうでなくとも、週刊誌風にいえば、「あの愛人バンク〝夕ぐれ族〟の筒見待子がまた……」と鼻白むのがおおかたの受け止め方ではなかったか。

一読して、この世の中に無担保で三千万円以上もの大金をポンと貸すスポンサーな

ど存在するわけがないと考えるのが常識というもの。荒っぽいので有名な街金ですら、こんな広告は掲載しない。

ところが、「世の中は広い」というほかないが、この無担保融資という、およそ金融の常識外の無謀な条件に引っかかった連中が、現実にいたのである。

インタビュー・筒見待子

起訴状や検事の冒頭陳述などで再構成すると、筒見待子の〝騙し〟のテクニックは以下のようになる――。

冒頭で紹介したチラシや広告などを配りだしたのが昭和六十二年頃。そのチラシや広告にはさまざまな反響があったが、なかでも問い合わせの多かったのは融資の仲介。そこで、このグループは、もっぱら融資の仲介に的を絞った。それが平成二年頃である。

その結果、平成三年から四年にかけて出資依頼をした歯科医、不動産業者らの冒頭陳述によると、「仲介する意志もあてもないのに仲介するともちかけた」ということになる。

手段としては、チラシと同じような内容の案内書に、筒見待子の自己紹介状ともいうべき彼女を紹介している雑誌記事を同封。それには、「有名人や政治家の首根っこをつかまえているといわれる〝夕ぐれ族〟筒見待子の近影」「〝筒見待子〟が回収した〝邦楽協〟手形――今度は金融仲介業怪女の戦術」「エイズパニックでブーム再燃〟これからは投資コンサルタントよ〟」などの見出しのもとに、よく読まないかぎり、さも彼女が〝大物〟であるかのような印象を与える記事が載っていた。

と、斯く他人事のように書いたが、じつは私も、この時期に筒見待子をインタビューして、「筒見待子、金融業へ……」といった同じような記事を書いている。当時のメモ帳を引っぱり出して、彼女がどういう発言をしていたかを再現すると――。

ひとしきり元祖〝愛人バンク〟の話が続いたあとに、彼女がいきなりこう切りだしている。

「私、理屈はダメなの。パッと思いついたことやるタイプでしょう。それと今の事務所が新宿でしょう。なんか、人と人を結びつけたくなったんです。それでまあ、愛人バンクもそろそろやめて、次のことをしようかと思ったわけ。投資コンサルタントをやってみようかと思っているの。株を中心に、あれこれね」

小柄で華奢、おかしくもないのにいつも笑顔を浮かべている彼女の顔を、まじまじと見たのを覚えている。いったい、投資コンサルタントとは、どんな仕事か知っているのだろうか。今「理屈はダメだ」と言ったばかりの彼女が、いつどこで株の研究やら日本経済の動向の勉強をしたのか……。私は内心あきれつつ、とりあえず何か株式に関する勉強でもしたのかを聞いた。

「あら、株というのは、結局は情報でしょう。それだったら、私には強い情報網がありますよ。名前は言えませんが、政財界にもルートがありますしね。私がその情報を

引き出してきて、実務は他のスタッフにやってもらえばいいのですからね。だから、投資コンサルタント業はちゃんとできますよ。そのほか、融資仲介とかも……。とにかく、ウチにはいろいろ情報源があるんです。それを私がまとめて……、あとは秘密ですので話せませんが、『へぇー、こんなことやれるのか』っていうことをやってみせますよ」

昭和59年、愛人バンク「夕ぐれ族」で売春防止法違反に問われた筒見待子

まさに、その〝へぇー、ということ〟が、今回の「愛人バンク」ならぬ「金融バンク」による詐欺事件だったというわけである。

しかし、この当時、彼女の話を聞いた実感として、こんなズサンで信憑性のない「私には強力なルートがある」というほのめかしに、乗る者がいるとは思えなかった。ただ、あの筒見待子が、また何かヘンなことを口走っている……と、おもしろがって、からかいをこめた記事を書いたのである。

筒見待子が動いてます

だが、彼女の話に出た実務スタッフが優秀だったというべきか、この融資仲介のほのめかし話は、依頼があるとその融資希望者に事業計画書を郵送させ、現実となっていった。あれこれ口からでまかせを並べ、あるいは時に居直るなどして、〝騙し〟のテ

クニックを駆使したのだ。たしかに、このスタッフは、詐欺面では優秀だった。たとえば——。

「あなたの事業計画書を見て、出資仲介を受けることにしました。この計画書によりますと、六千万円が必要とのこと。筒見待子が動いてます。彼女が動いている以上、百億円までなら出してくれるスポンサーがいます。百億円なら仲介手数料として二％をいただきますので二億円になります。その場合、前払いとしては五百万円。あなたの場合は、六千万円ですので手数料が五％となり三百万円。前払い金は百万円になります。まあ、六千万円ですので、契約が成立しますと、三十日もみていただければ融資はお約束できます」

大きくもちかけ、次第にそれを小さくしていくのは、この種の金融詐欺のパターンである。この段階で、彼らの言う前払い金を払う者もいたそうだが、それはよほどのお人好しか、極端にいうと、ときどき詐欺の被害者にいる、最初から騙されたがっていたとしか思えないような人物であろう。同じく騙されたとはいえ、やはりたいがいは、実際に出資してくれる個人あるいは法人の名前を聞いている。いかに仲介者がいようとも、どこから借りているかわからないで融資という名の借金をする者はまずいないだろう。で、その点を、この〝筒見スタッフ〟に問いただすと——。

「いやぁ、プライバシーの問題がありますので、出資する個人、法人の名前を明かすわけにはいきません。当然、あなた方のような、融資を受けられた方のお名前も……。ですから、ここはウチの社長の筒見待子を信用してください。とにかく早く仮契約をしましょう。でないと、スポンサーがほかに融資を回してしまいますよ」と、すかさず煙にまく。

これほどの大金を借りるのに、どこから借りるかわからないという常識外の話は、「信用する、しない」のレベル以前のことだが、現実に、話に乗った人がいたのだから、それを言っても始まらない。

ただし、どうしてもスポンサー名を知りたいと粘った者には、筒見スタッフもひとりの名前を挙げている。

「個人の出資者で窪田さんという人がいまして、その人があなたの事業計画に賛同して、出資したいと言っております」

この「窪田さん」なる人物は、筒見待子とは因縁浅からぬ仲。愛人バンク「夕ぐれ族」創設当時より、常に筒見待子の〝黒幕〟として行動、彼女の愛人ともいわれる五十二歳の男なのだ。しかも、彼はこの金融バンクにも重役として名を連ねている。もちろん、仲介依頼をした者は、この「窪田さん」と筒見社長との間柄は知らない。そこで、そんな特定のスポンサーがいるのなら、と前払い金を支払っているのだ。

大ざっぱにいうと、この三段階で筒見スタッフは前払い金を受け取った。だが、前払い金は、あくまでも融資の前提である。当然、前払い金を払った者は、いつ肝心の融資が実行されるかとせっつく。今度はそれを、筒見スタッフが言を左右に引き延ば

していく。これもまた詐欺の世界ではお馴染みのパターンである。

しびれを切らした者が、「融資が実行されないなら前払い金を返せ」と言ってくれば、今度は居直りだ。事業計画書、仮契約書などの書面で誤りをつき、これは確認条項に違反しているので前払い金は返却できないとつっぱねる。それらの書類を作成する際には、「ほんの形式ですから」とろくに書類も読ませずに、署名、捺印をさせたのにである。

正式に被害届けを提出した者こそ二十五名、金額にして四千六百五十万円だが、捜査段階では、全国で約二百五十名、金額にすると三億五千万円にも及ぶ被害総額といわれた。おそらく、被害者のなかには、表沙汰になるのを嫌い、正式告訴に踏み切れなかった者も多いのであろう。

なお、融資仲介依頼者のことごとくが、前払い金だけを払った者ばかりで、実際になんらかのかたちにしろ融資を受けた者はひとりもいない。詐欺用語でいえば、〝絵図〟を見せられただけでカネを払ったのだから、いかに筒見スタッフの腕がよかったかを証明している。

3億円詐欺〟で逮捕
護送中にウインク！ 筒見待子は「懲りない女」

©『FRIDAY』1994.8.5号

愛人バンク〝夕ぐれ族〟

初公判は、さる九月六日に開廷されたが、筒見待子こと鶴見雅子被告（三十六歳）は、「窪田さん」こと窪田保夫被告とともに起訴事実を完全否認した。

「私は立派なことをしていました。人を騙したこともありません、騙すつもりもありませんでした」

まあ、こう言うほかはあるまい。

しかし、彼女は、本当に窪田氏やそのスタッフが具体的にどういう動きをしていたかを知っていたのだろうか。今から十一年前の昭和五十九年、彼女は、愛人バンク「夕ぐれ族」における売春防止法違反などの容疑で、同じように被告席についたのだが、

©伊藤修『FLASH』1992

この時も窪田被告が一緒だった。しかも、彼女は、マスコミ向けの名ばかりの社長、いわゆる〝看板〟で、もっぱら実質的に「夕ぐれ族」の運営に当たっていたのは窪田被告だったのである。歳月が流れ、筒見待子も〝看板娘〟から〝看板おばさん〟になってしまったが、この一連の金融バンクの動きを見ると、二人の役割に変化はなかったようだ。

〝看板〟つまり広告として、筒見待子がいかに優秀であったかは、この金融バンク事件でも立証されているが、十三年前の愛人バンク「夕ぐれ族」時代は、その比ではなかった。それこそピカピカに輝いていた。

彼女が看板だった「夕ぐれ族」のシステムは、しごく簡単。愛人をもちたい男性が指定の入会金二十万円を支払って「夕ぐれ族」に入会すると、女性会員を紹介してくれる。ただし、「夕ぐれ族」の仕事は女性会員の連絡先を教えるまで。その後、男女の会員同士がセックスしようが、月に二十万円の愛人関係になろうが、それは勝手とい

うもの。「夕ぐれ族」はいっさい関知しない。

不倫、愛人とりまぜて、男女の愛欲金銭欲泥まみれ状態の今であれば、どうってことのないそのシステムだが、当時は「夕ぐれ族」のやり方はじつに新鮮であった。しかも、このシステムを、いかにもアイドル然とした筒見待子自身が、常に会の電話番号入りのTシャツを着て、新聞、雑誌、テレビでにこやかに説明したのである。かくて、広告費皆無どころか、取材謝礼までもらって、筒見待子の「夕ぐれ族」は全国的に有名になった。

とりわけ、その甲斐性もないのに愛人が欲しいの一念に凝り固まった中年男は、興味津々。その一員である私も、この当時、仕事にかこつけて彼女にインタビューしている。それも再現してみると——。

「ものすごく派手なように見えても、都会には、寂しい男女がいっぱいいます。とりわけ、都会で一人暮らしをしている女性は、私の知る限りでは、ほとんど昨日とは違う人生を求めています。私だってそうです。そう思いながらぐずぐずしたりね。その反面、若い女性と知り合いになりたいおじさま族は、いっぱいいますね。ところが、都会には若い女性とおじさまが知り合う場所がないでしょう。ですから、そういう場を私がつくろうと思って、スタッフとこういう会をスタートさせました」

私は、フンフンと彼女の話を聞いていた。で、彼女の話を頭の中で翻訳していた。システムの説明は最初に聞いていたので、要するに、入会金の二十万円を支払えば、彼女の言う「毎日寂しい思いをしている一人暮らしの若い女性」と愛人関係になれるわけか、と。だが、二十万円を払ったはいいものの、紹介された相手が〝人三化七〟のブスだったり、あるいはかわいい女性でも、先方が拒否する場合もあるだろう。そのうえ、話がまとまったとしても、肝心の愛人相場がわからないではないか。私の場合、なんとかやりくりしても、月に五万円が限界。それで、先方はウンと言ってくれるのか……。

ということを率直に、彼女に聞いてみた。

「ですから……、あくまでも、私たちは知り合う場所を提供するだけでして……。でも、女性会員は、みなさん、おじさまと知り合いたいと思っています。これ以上詳しいことは、私の口からは……。とにかく入会していただいて、それからです。ウチには優秀なスタッフがおりますので。そうそう、あなたのようなマスコミの方もたくさん会員になってますよ」

とにかく、二十万円を払いなさい、ということであった。だが、その時私には、その持ち合わせはなかった。したがって、心は大いに動いたが、私は会員にはならなかった。

だが、当時でも、二十万円プラス愛人手当てくらい払える男はいたとみえ、昭和五十八年に「夕ぐれ族」が摘発された時の警察発表によると、同会の会員数は、男女合わせて約一千名、うち愛人契約成立が二千六百組。「夕ぐれ族」が稼いだカネは、約六

億円とされている。

〝愛人〟は傷つかない

　すべてこれは、筒見待子という類い稀な〝看板〟のおかげなのだが、この間、彼女のスタッフは、せっせと看板に装飾をほどこしていた。テレビ出演、単行本発売から、実現はしなかったもののレコード発売の計画と、へたなタレント顔負けの露出ぶり。しかも、そのウリが、良家の子女と愛人バンク経営者という意外な組み合わせ。

——商社で役員をしている六十歳の父と、平凡な妻として母親として過ごしてきた五十二歳の母、それに絵画教室をやっている二十六歳の兄と、今年ミッション系の女子大を卒業したわたしの四人……。父親は自分のコネで私をどこかの大企業に就職させ、二、三年したら結婚というコースを望んでいました……。

　自伝『1／3愛して』では、こう自己紹介している。これは完璧なお嬢さまではないか。ところが、逮捕されるや筒見待子こと鶴見雅子の素顔が警察の調べで判明した。

　鶴見雅子は、お嬢さまどころか、江戸川区のクリーニング屋の娘で、最終学歴は定時制高校卒。ウェイトレス、弁当屋店員、病院のアルバイト、商品取引所社員……と職を転々とした、そのへんにいくらでもいるお姉ちゃんだった。

　女性週刊誌などのマスコミは、一斉に「嘘つき」と書きたてたが、私は、彼女の嘘のつきようが大いに嬉しかった。

　お嬢さまだろうが、お姉ちゃんだろうが、ハダカになればいっしょじゃないかと意味不明なことを考え、懲役一年、執行猶予二年の判決を受けた彼女にインタビューした際、そのことを伝えた。

　あの履歴詐称はじつに素晴らしかった。お嬢さまだからといってチヤホヤする世間を逆手にとったのはエライ、と。だが、彼女の反応はほとんどなく、例によってスタッフの話に。

「あら、あれも私が言ったことではなく、スタッフが、まあ、いろいろと……。それに、マスコミの方がそれに乗ってね。私は、難しく考えるタイプじゃないし……」

　その後も、彼女は難しく考えることなく、「新・夕ぐれ族」、テレクラなど、スタッフとともに看板を掛け替えつづけ、今回の金融バンクに至ったわけだ。

　筒見待子は〝看板〟に徹し、いつもニコニコ現金商売をし、感情を顕わにすることは珍しかったようだが、そんな彼女が怒ることがある。それは、彼女が窪田氏の愛人であると言われた時である。「夕ぐれ族」が日活で映画化された時、その内容が彼の愛人扱いになっていると、色をなして抗議におもむいている。

　私も二度のインタビューの際、愛人説を聞いたが、不愉快な表情を浮かべ、吐いて捨てるように、「私のタイプは違いますよ。それに、忙しくて、男どころじゃないですよ。そういう話、聞かないでください」。

　窪田氏が彼女の愛人かどうか、本当のところはわからないが、もし愛人だと仮定す

れば、窪田氏はつくづくいい愛人をもったとうらやましく思う。

「夕ぐれ族」の摘発でわかったのだが、当時の彼女の給料は、三十万円であった。もちろん、普通のOLより高額だが、なにせ「夕ぐれ族」の稼ぎだしたカネは約六億円である。それにかかった経費も、スタッフの給料や事務所費用を除けば、せいぜい、お揃いのTシャツをつくったくらいのものだろう。そのうえ、筒見待子本人は、じつに質素というか貧乏くさい格好をしていた。

他人の懐を覗いてどうなるものではないが、まあ、オーナーである窪田さんの手元には二、三億円は残ったと推察する。それもこれも、すべて〝愛人〟である筒見待子の活躍ぶりに負う。〝愛人〟を〝看板〟にすると、かくも儲かるのか……。そして、「夕ぐれ族」後も〝看板〟として掲げつづけた。一説によると、窪田さんは、億を超す豪邸の所有者だとか。

さて、今回の金融バンク事件の結末は、まだ判明していない。おおかたの予想では、まず筒見待子も実刑を免れられないだろうという。だが、概して詐欺の判決は軽い。被害者にも、欲にかられたという落ち度があるからだ。

彼女は、かりに実刑になっても、短期で出所できるであろう。その後、彼女がどんな〝看板〟を掲げるか、今から楽しみである。その際、自前の〝看板〟かどうか。できたら、筒見待子の「熟女バンク」を開いてほしい。ただし、窪田さん抜きで……。そしたら、熟女好みの私としては、会員登録することを今から約束する。

広告の事件簿Ⅱ

抵当証券の甘い罠 名刹明月院「あじさい寺」詐欺事件

滝沢拓（ジャーナリスト）

昭和六十一年十一月に発覚した名刹「あじさい寺」を舞台にする詐欺事件。抵当証券の複雑な商品システムを悪用したその手口は、一枚の電車の中吊り広告から暴かれた――。

昭和六十一年十一月。鎌倉の名刹、明月院「あじさい寺」の土地抵当権をめぐる詐欺事件が発覚した。土地を担保にした中小企業などのファイナンス手段のひとつ、抵当証券の複雑なシステムを悪用したその手口は、当時、多発し、社会問題にまでなった。やっかいだったのは、悪徳業者の暗躍と過熱した投資家たちの抵当証券ブーム。企業の信用調査を仕事とするA氏は、仕事柄、事件をいち早くキャッチし、その敏腕で鋭く核心に迫った。そのきっかけは、なんと一枚の広告だったのである。

それは昭和六十一年のこと、コートを着ている季節だったという。

企業の信用調査機関に勤めるA氏は、その日も企業訪問に向かうため、地下鉄銀座線に乗っていた。そして、いつもそうしているように網棚の上に並ぶ広告を見渡しはじめていた。「広告には企業の一側面が現れている」という徹底した調査マンならではの習性からだった。

当時はまだ景気がよく、車内には、さまざまな企業の広告が貼り出されていた。だが、そうしたなかで、その中吊り広告に気がつくまでに、さほどの時間はかからなかった。

派手なつくりではなかったにもかかわらず、それに目が留まったのは、利殖手段として話題になっていた抵当証券に関する広告だったからだ。そして、PRの文句に「おやっ?」と思う部分を発見した。

大きく書かれた抵当証券の金利は、通常

の水準を若干上回っている程度だった。しかし、次に書かれた文句は、購入希望者があたかも即座に抵当証券を手に入れることができるような触れこみであったのだ。

なぜ、そのような文句が気にかかったのか。こう尋ねると、A氏は、抵当証券をめぐる当時の事情から説明しはじめた。

「ちょうど、この頃、利殖方法のひとつとして抵当証券がブームになっていました。きちんとした不動産を担保にした見返りに証券が発行される仕組みだったので、投資家にとっては安全で、しかも高利を享受できたからです」

抵当証券は、担保不動産の見合いに発行される証券だ。中小企業などに不動産を担保に資金を貸し出した抵当証券会社が、登記所に申請して抵当権に基づいた証券を発行してもらう。通常は、億単位の額面金額になるが、これを百万円程度の単位に小口化してから、貯蓄商品として一般投資家に販売する。たとえば、五億円の抵当証券であれば、百万円の五百口に小口化されて売られるのだ。中小企業などへの貸出金利と売り出した抵当証券の利率の利鞘が抵当証券会社の儲けとなる。

ただし、小口化するといっても、抵当証券を切って細分化するわけにもいかない。そこで投資家には、抵当証券そのものではなくて、その預かり証である「モーゲージ証書」が手渡される。抵当証券自体は抵当証券会社の金庫に保管される仕組みだ。そうした性格上、もちろん「モーゲージ証書」には、登記所名、登記番号、担保不動産といった抵当証券の明細を記載しなければならないようになっている。

こうした抵当証券に投資家たちが注目しはじめたのは、昭和六十年頃からだった。昭和六十年代初頭といえば、円高不況が終焉して、急速に景気が回復。しかし、公定歩合はまだ低く、個人の財テク資金は少しでも有利な運用手段を求めて徘徊していた。そのなかで、当時、発刊されはじめた個人財テク指南のマネー雑誌はこぞって、「銀行預金を上回る高利の利殖商品」として抵当証券を取りあげた。そうして抵当証券には急速に投資熱が高まり、にわかに人気商品となったのである。

A氏は言う。

「ブームが過熱し、俗にいう玉不足。購入申し込みをしても六カ月ほど待たないと手に入らなくなっていました。以前は売出しのPRに熱心だった有力販売会社でも、わざわざ広告を打ったりしなくなっていたんです。騒ぎを助長するようなものですから」

そんな状況であったにもかかわらず、車中の広告は、あたかもすぐに購入できるかのように謳っていた。

「これは、うますぎる話だ」

A氏はそう直感した。続いて、広告の文言を目で追うと、六社の名前がズラリと並んでいる。それも「なにやら聞いたことのあるような、ないような、具体的には、銀行と間違ってしまいそうな社名」が続いていた。

「怪しいぞ、と思いましたね」

藁半紙のモーゲージ証書

A氏が抱いた疑念は、悪徳商法に違いないというものだった。じつは、彼はその頃、いずれ抵当証券の世界に悪徳業者が出現するだろうと踏んでいたというのだ。

「抵当証券の発行元は、法務省関係の登記所でも、当時、販売会社を監督する役所はまだなかったんですよ。抵当証券販売会社はたんなる金融会社として扱われていましたから、その商売をしたければ都道府県に届け出て、それで手続きは完了」

不審を抱いたA氏は、広告の内容を手早くメモした。そして、オフィスに取って返すや、すぐに調査に乗りだしたのだ。まず、手始めに広告に掲載されていた各社の商業登記を調べあげた。すると、やはり、類似した名称の銀行とは無関係の企業であることがわかった。

「そこで、次には部下を各社の店頭に張り込ませたんですよ。抵当証券を購入して店から出てくる客に当たるためにね。『モーゲージ証書はどのようなものですか、拝見させてください』と尋ねるわけです」

オフィスで待機していたA氏に電話が鳴った。張り込んでいた部下の声がやや興奮している。手応えがあった証拠である。それもそのはずだった。

「その抵当証券会社から客が渡されたペーパーは、モーゲージ証書とは名ばかり。なんと、それは藁半紙にワープロで記載したきわめて粗雑な代物でした。通常、抵当証券を買ったのであれば、どこの不動産を担保にして発行された証券なのかを知らせるべきなのに、それをやっていない。もちろん、藁半紙の預かり証にもそんな表記は何もない。どう見ても『モーゲージ証書』とはいえない紙切れだったんです。それを預かり証と称して渡して、客は何もわからずに盲目的に信用して、言われるままにおカネを出していたんです」

A氏は、あまりのズサンさに呆れながら電話口で「担保不動産を明確に記した抵当証券というきちんとした証書があって、それを百万円ずつに細かく分けたモーゲージ証書をもらってこないと、完全におカネを騙しとられることもある」旨を、その購入客に直接、説明。「すぐに店に戻って、抵当証券の本券を見せてもらってきてください。

舞台となった名刹「あじさい寺」

できれば、コピーを」とのアドバイスを与えた。

購入客は、そのアドバイスに応じて、もっとたしかな証書を渡すように窓口で交渉した。再び電話で伝えられたその結果は、

「コピーをもらってきたんです。ところが、これがまたひどい。肝心な記載部分をインク消しで消し去ったものでした。消えていた箇所ですか？　それは登記した不動産の地番と金額に関する表記の部分です。要するに、『本局鎌倉出張所』という発行元がわかるだけでした」

悪徳商法ではないかという疑念は、ほとんど確信に変わった。A氏は即座に次の調査を開始した。コピーに記されていた登記所に行って謄本を調べるように横浜支店に要請したのだ。

「登記所サイドは初めのうち、見せないと頑なな態度をとっていたそうです。むろん、こちらはそれに負けずに反論しました。『抵当証券の購入者には見る権利がある』とね。結局、三十分ほどすったもんだした挙句、こちらの主張が通って、登記所は閲覧させてくれることになったんです。その報告を受けて、とにかくびっくりしましたよ。なぜかって、登記されていた土地はどこだったと思います？　明月院、あのあじさい寺だったんですから。正確にいえば、あそこが所有する宅地、山林が抵当に入っていたんです」

寺であれ墓地であれ、不動産には担保を設定することはできる。宗教法人法に規定されている一定の手続き（たとえば、信者などへの事前の広告）を行ない、登記面では書類を整えて、登記所に登記申請をすればいいことになっている。しかし、である。

あの有名なあじさい寺の土地が担保に入ったということになれば、それだけで騒ぎになるに決まっている。それが、まるで寝耳に水なのである。

寺所有の不動産に抵当権が設定されていることは事実だが、かりに、これが不正に行なわれたのであれば、抵当証券そのものの存在が危うい。購入者に被害が出ることは火を見るより明らかだ。たとえば、抵当証券の償還期がやってきた際に、抵当証券会社が消えてなくなっていたら、資金回収のメドは立たなくなることが考えられる。まさかあじさい寺を売るわけにもゆくまい。抵当証券として手にしたペーパーはまさしく紙くずと化す。

住職は宝くじマニア

A氏は調査を急いだ。広告に社名を載せていた他の販売会社も洗う。やはり、担保はすべて同じ物件、あじさい寺だった。

「あとでわかったことですが、六社のうち、抵当証券の発行にかかわっていた会社は一社のみで、他の五社は販売代行会社だったんです。みんなツルんでいたということです」

その後、事態が明らかになるにしたがって、そこには唖然とするような事実があることがわかった。

「借金の返済に窮していた当時のあじさい

寺の住職が、本山には無断で、寺の土地を担保に資金調達した関連で、こういう抵当証券が出回ることになったんです」

あじさい寺の本山は、同じ鎌倉にある建長寺である。住職は、なぜ、本山に無断で不動産を担保に入れるようなことをしたのか。理由は、個人的なカネの工面だった。かつて宝くじで一千万円が当たったその住職は、以後、宝くじマニアになってしまったというのだ。それも半端なものではない。巨額のカネを宝くじに注ぎこみつづけたのである。

そんなことをすれば、いずれ資金に困ることは目に見えている。住職は、ついに金融業者から借金をした。寺所有の不動産は、その時に担保に供されたものだった。それを抵当証券化したのが、和興抵当証券という業者だった。

「和興は、住職が借金した金融業者に融資していたんです。その関係で抵当権を設定し、抵当証券発行のための担保不動産にしたというわけです」

危惧は的中した。無断で担保に入れたのだから、宗教法人法に定められた手続きを取っているはずがない。寺サイドが担保抹消すれば、投資家が購入した「モーゲージ証書」は文字通りただの紙切れになる。調査によると、和興抵当証券は、あじさい寺の土地に十二億円の抵当権を設定して、抵当証券を発売していた。

これは、ただならぬ事件に発展するに違いない。そう思ったA氏は、調査が続くなか、次の一手を練りはじめた。極力、被害を少なくするための策、それはマスコミの力を活用することだった。

「知り合いの記者に連絡して、調査内容の一部始終を教えたんです。そして、早く悪質な抵当証券業者に気をつけるようなキャンペーンを張るように言ったんですよ」

昭和六十一年十一月五日、毎日新聞とNHKがトップをきってこの「あじさい寺事件」を報じた。毎日新聞の記事は社会面トップだった。そして、他紙も夕刊では一斉に事件の記事を掲載した。こうして、あじさい寺をめぐる抵当証券事件は、一見なんの変哲もないように見える一枚の地下鉄の車内広告をきっかけに明るみに出たのである。

以後、新聞記事を追ってみよう。

十一月五日、報道を見て驚いた購入者が解約のために関係抵当証券会社に押しかける。あじさい寺は、抵当証券抹消手続きを完了。問題の抵当証券は宙に浮く。

十一月六日、和興抵当証券は解約に応じず、別の抵当証券を顧客に渡す。

十一月十二日、東京地裁は購入客から出されていた和興抵当証券の破産申立てにともなう資産の保全処分を決定。

ポスト豊田商事

この「あじさい寺事件」は、名利が登場することで、ひときわ世の話題を呼んだが、当時、抵当証券をめぐる悪徳商法事件は矢継ぎ早に起きていた。現に、A氏がそもそも抵当証券を危険だと思い、悪徳商法の広

告を見落とさなかったのには、じつはもうひとつ重要な伏線があった。それは、前任の地方勤務の折りに経験した出来事だった。
「その地方に、ある時、あの豊田商事が進出してきたんですよ。もちろん、同社のメインビジネスである金の先物取引きで被害者が出たことは言うまでもありませんが、それを調査している過程で、同社の関連企業である銀河計画の約款に抵当証券があったことが妙に記憶に残りましてね。あんな悪徳業者が考えることですから、抵当証券で何かしてかすつもりだったのでは、と思っていたんですよ」
　実際、豊田商事の流れでは、その後、抵当証券を使った悪徳商法が登場した。それが、「あじさい寺事件」の和興抵当証券とも微妙に結びついてくるのである。A氏が根回ししたキャンペーン報道以後、抵当証券購入者の解約申込みが殺到した和興サイドでは、別の抵当証券との差替え案を持ちだしたことはすでに記した。じつは、その差替え用の抵当証券が、豊田商事の残党によるペーパー商法によるものだったのである。具体的には、日本相互リース(旧三和信託)という企業が悪徳商法で集めた四十億円をレプコジャパンという企業に投資。さらにそのレプコが購入した岡山県内の埋立地を担保に抵当証券を発行したのが抵当証券会社、丸和モーゲージ(旧ナショナル抵当証券)。和興はその抵当証券を差替え用にしたのだが、日本相互リースも、レプコも、丸和もすべて豊田商事の残党の会社なのだった。
　そんな連中が仕掛けた抵当証券がまともな商品であるわけがない。実際、当時すでにレプコは東京地裁から財産保全命令を受け、抵当権の執行は不可能となっていた。つまり、この抵当証券さえもただの紙切れにすぎなかったのだ。しかも、この抵当証券に関しては、担保の土地の鑑定で不動産鑑定士が水増し評価するというオマケまでついていた。何から何までデタラメなのである。
　要するに、当時、抵当証券の周辺では和興のようなアブナイ連中が群がっていた。A氏の地方勤務時代でも、豊田商事のほかに日証抵当証券といういかがわしい業者が県内に現れる。
「その時は、事件にまで発展しなかったものの、ある男性顧客が退職金一千万円で日証の抵当証券を購入。そこに着目した県警が日証を内偵し、それに気がついた日証が顧客に一千万円返還したという出来事がありました」
　もちろん、この一件も、A氏が以後抵当証券に興味をもつきっかけになっていた。そして、A氏は六十一年、再び日証にめぐりあう。同社は、抵当証券がないにもかかわらず、あたかもそれをもっているかのようにして、何の根拠もないモーゲージ証書のカラ売りを行ない、摘発されたのだ。
　当時、こうした抵当証券のカラ売りや水増しで額面金額の二〜三倍ものモーゲージ証書を販売する二重売りが横行した。それにかかわった悪徳業者は、信組財形、第一抵当、扶桑抵当証券、東洋抵当証券など皆、

抵当証券入山を許す

鎌倉の〝アジサイ寺〟・明月院

前住職、寺の土地で借金2億

〝千金〟狙い宝くじに注ぐ

関係者が証言

〝アジサイ寺〟で知られる古都・鎌倉の名刹（さつ）、明月院＝神奈川県鎌倉市山ノ内一八九＝所有の宅地、山林約四万平方㍍が抵当に入り、それをもとに東京都内の業者が抵当証券を売り出していることが四日、明らかになった。前住職が町の金融業者から億単位の金を借り、一攫千金を夢見て宝くじにつぎ込んだのが事の発端。俗世にうず巻くぼんのうからの解脱が仏の教えのはずだが、前住職のとんだご乱行は背任、横領事件に発展する可能性も出ている。

抵当権を設定しているのは中央区日本橋本町一の六、和興抵当証券（足利誠二社長、従業員十六人）。民間信用調査機関・東京商工リサーチの調べによると、同社は今年三月十五日、明月院が所有している鎌倉市山ノ内一九〇などの山林十二筆計三万六四四六平方㍍と同山ノ内一九八などの宅地十六筆計三七二七平方㍍に十二億円の抵当権を設定。同日、横浜地方法務局鎌倉出張所で抵当[illegible]受け、一口百万円に分けた抵当証券の販売を始めている。

明月院の本堂や多数のアジサイが植えられている境内は抵当に入っていないが、抵当権が設定されている宅地は、明月院が一般の個人住宅に貸しているもの。

アジサイ寺の土地 抵当証券12億円分 前住職が多額

金融機関、証券会社、大企業、企業グループを連想させるような名称ばかり。いずれも高利回りと派手な宣伝文句で客を欺いたのである。

盲目的利殖ブームのツケ

A氏は今、そうした当時の世相をこう回顧する。

「悪徳業者には気をつけるようにとキャンペーンを張ったんですけれども、抵当証券の人気は根強く、せっかくのキャンペーンもかき消されてしまったというのが実情でね。実際、マスコミ報道が頻繁に行なわれている最中でも、この手の抵当証券会社を訪れる客は絶えませんでした。これは、私自身がそんな会社の店頭でその光景を眺めたんですから、たしかな話です。子ども連れの主婦や、サラリーマンが、後日、紙くず同然になる抵当証券を求めて、ひっきりなしにやってきていましたよ。

今は抵当証券の取扱いについては、大蔵省が監督し、抵当証券業界のきちんとした協会もできて、悪徳業者による被害は発生しなくなりました。しかし、当時はそうではなかった。任意団体にはすぎなかったけれども、当時もふたつの協会があったんです。ところが『あじさい寺事件』に登場したような業者は、いずれの協会にも属さないアウトサイダーだった。今とは違って協会に属さなくても構わなかったんです。

そんなわけで、『あじさい寺事件』以後も

続きましたよ、同様のケースがね。
たとえば、街の金融業者が担保を取って個人的に融資したまではいいが、最終的に回収できず、さらに借りた本人が姿をくらましてしまったとします。すると、金融業者は素性が知れないような抵当証券会社に担保物件を売り払ってしまう。抵当証券会社はその担保によって抵当証券を発行して、これまた、素性のわからない販売会社に販売委託する。
一方、一度購入した人たちは、高利の抵当証券を手に入れて儲かったという気分になる。それで満期の際には、おカネを返してもらうよりも、継続してほかの抵当証券に乗り換えようと考える。とくに、当時は玉不足でしたから乗り換える対象が乏しく、そういった傾向が強かった。次第に質の悪い抵当証券に手を出すという動きへとエスカレートしてしまったんです。
埼玉北部の個人住宅で、住人は借金を背負って夜逃げ。その結果、荒れ放題になっていた自宅が、今説明したようなプロセスによって抵当証券になったりね。
もちろん、そういった質の悪い抵当証券でも償還できれば構わないんです。しかし、往々にして、償還期に無事償還とはならなかった。そうなれば、売った行為は犯罪ですよ。しかし、これは悪徳とはわかっていても、犯罪と認定されるのは販売されてからずいぶんと時間がたってからという話になるんです。
だから、売れる時にジャンジャン売りさばいて、そのうちに、その抵当証券会社は解散して、業者はどこかへと逃げてしまう、と。そこで、購入者は債権者となって担保物件をなんとか処分しようと躍起になる。しかし、そんな物件は往々にして幾重にも抵当権が設定してある。権利関係が複雑で処分もままならないという結果になりがちでしたね。
あじさい寺の場合、不安になった購入者が問い合わせをしてきたというようなこともなかった。それも無理はないんですよ。なにしろ購入者は、ほとんどがサラリーマン。そのなかで、どれほどの人が不動産登記の閲覧方法などを知っていたでしょうか。登記所を訪れて、閲覧申請することすら知らないわけです。
要するに、銀行預金と同様の感覚で金利はいくらなどと信じて疑わなかったということでしょう。ましてや償還期に到達していた人はひとりもいませんでしたしね。
そんな人たちが抵当証券に殺到したのだから、そりゃ、被害も出る。結局、あじさい寺の場合にしても、やはり、盲目的すぎた。当時の利殖ブームに流された面はあるにせよ、名の知れ渡ったような抵当証券会社でさえ、なかなか証券を提供できなかったわけです。
それを考えれば、広告に記してあったような都合のいい話には、疑いを抱かなければ。そうではなかったところに、消費者としての問題があったのではないでしょうか。私たちのように企業を専門に調べているような人間に限らず、一般の方々も広告をもっと冷めた目で眺めるべきですよ」

フーゾク三行広告グラフティ

騙されて当たり前、【三行広告】の林の向こうにフーゾクの桃源郷が見える！

フーゾクを知るには、夕刊紙の三行広告にしかず――フーゾク評論の第一人者である筆者が、情報密度ピカ一の『内外タイムス』広告欄の二十年で読解く、フーゾク三行広告、その欲望の黙示録！

岩永文夫（風俗評論家）

新聞の三行広告というと、どのようなことを思い浮かべるのであろうか。普段から見慣れているのであまり気にもとめず、その実、格別に注目したこともない、というところではあるまいか。

曰く――あの「運転手急募」とか「土工求む」とかいう求人広告でしょ。「アキラ許す乞う連絡」なんてプライベートな通信文かな。沖縄に行くと死亡広告がズラリ三行広告欄に並んでますよ。エトセトラである。

筆者が、そんな三行広告に興味をもったのは、学生時代スパイ小説を読みあさっていた頃である。当時、すっかりかぶれていて、なぜか身のまわりにスパイの痕跡はないかキョロキョロ探すクセがあった。そうしたなかで、どうしても気になったのが新聞の下段に出ているあの尋ね人の三行広告。

「良子　すべて許す　父」「もう心配いらない　すぐ連絡せよ　清」「篤志　準備整った　TEL欲しい　兄」

複雑な事情があるのは察するが、連絡を取りたい相手の名字も書かず、連絡先もない不思議なメッセージ。いったい、このわかったようなわからないような通信文を、どこの誰が誰に向かって伝えようというのか。文面から推測してみると「良子」さんは家出か駆け落ちでもしたのか？　しかし、「良子」なんてありふれた名前なら、日本全国ゆくえ知れずの良子さんだってひとりやふたりとは限らないだろうし、だいいち、そんな切羽詰まったワケありの良子さんが、新聞、それも記事でもない広告文を読むヒマなんてないんじゃないか!?　そうだとし

たら、むしろこれは、この日、この新聞の尋ね人の欄に、こんな広告が出ることを、あらかじめ知っているから成り立つメッセージではないのか。つまり、スパイ同士の暗号、連絡文では。――そんな想像をしながら、当時はとても三行広告に魅かれた。

この子どもっぽい思いは今でも変わらない。いまだに謎めいた広告を見る時、「きっと紙面の前と後ろの両方にスパイがいるのだ。たとえ東西の冷戦は終わっても世界にはいろんな国があり企業があるのだから、現在でも内密に連絡を取るべきことはたくさんあるはずだ」と、胸が躍らないでもない。だが、当時のそんな三行広告への興味がいつしか忙しさにかまけて消えてしまったのも事実である。三行広告にあらためて興味をもつようになったのは、風俗を専門のフィールドとしてものを書くようになってからのこと。

風俗というかフーゾク業の動向を、もっとも確実に、しかもいち早くつかむには、夕刊紙に載る三行広告にしかずなのである。

今どのようなフーゾクが人気で人を求めているのか、果たしてもっとも新しいフーゾク業は何なのか――そうした問いの答えが、夕刊紙の三行広告のなかにはビッシリと詰まっている。

本稿では、そんななかでもピカ一の夕刊紙『内外タイムス』のフーゾク三行広告を追いながら、スパイ小説の暗号解読ならぬ、ここ二十年ほどの日本のフーゾクの移ろいを眺めてみたい。

ホステス募集 堂々オープン
寮食堂エレベーター完備
関西随一を誇る建物
雄琴
トルコJ

新開店
トルコ嬢
ボーイさん 大募集
十二月一日オープン
雄琴
トルコT

まずは、七二年十二月一日のフーゾク広告欄である。一見してわかるのが、いわゆる〝トルコ〟の広告のオンパレード。「多忙につき」「新装開店」「新開店」「連日多忙」「多忙なうえに手不足です」という景気のよい文案で、響きも懐かしい〝トルコ〟の募集広告が躍る。というのもこの年七二年は、日本のフーゾク史上でも冠たるソープランドの黄金時代を迎えようとする時であった。引用した滋賀県の雄琴では、琵琶湖畔に突如ニョキニョキと出現したソープが絶頂を迎えていたのだ。

トルコ嬢だけでなく、責任者を求める広告まで目につくのがおもしろい。

ママ・トルコ向数名
トルコ嬢経験者大歓迎 年齢不問20～30万高級マンション有 その他金銭的相談に応ず各種保険有 第一回面接十二月三日 第二回面接十二月十日 面接会場東京赤坂ホテルニュー大谷 勤務先下関、別府、博多随意

待遇のよさもさることながら、なんといっても面接会場がしっかりしているのが、ママという幹部募集ならでは。普通のコなら、当然、「面接はお店へどうぞ」だから。

同日の別の紙面には、こんな募集広告もズラリと並んでいる。

芸妓

部屋衣装貸
親身相談

野S
橋
中新

向島

部屋衣装貸
親身相談

番U
向
検筋

この頃は、まだじつに多くの芸者、芸妓の募集があり、むしろフーゾクの中心といった感がある。極端に減りはじめたのは、今から五年ほど前から。そういえば赤坂から芸者のお姐さんがいなくなったのも五年ほど前のことだ。

続いて七四年十二月三十一日の紙面。

賀正

'75新春特別大興行　新春はH座が誇る立体ヌード、空中ゴンドラ、回転ステージを是非！♡強打！マナ板レズビアン♡淫欲！天狗白黒ショウ！A級メンバー総出演乞御期待！

賀正

'75新春特別大興行　新春ヌードはA劇場から☆残酷白黒東西大競艶☆狂乱！大天狗マナ板東西美女オールスター大競艶

ヌード日本一！

クリスマス聖夜祭オールレズ30本 オールレズ性夜昇天 常に新しい企画と構成で人気抜群！ 京都の穴場

D劇場

レズの王城

視覚度100%！立体反射総鏡張!! 亀烈突撃のセックス大検診 クリトリス大興行 玩弄突戯

T劇場

殿方の楽園

74年サヨナラ特別興行 圧巻！ 白黒NO1ショウ おタと龍之助 A級ヌードスター大挙来演

H劇場

まるで中国語のように漢字が並び、エクスクラメーションマークが連打されるのは、華やかなストリップの新春興行の広告である。いかにも新年を迎える劇場の広告が続くが、なかには年末の興行の広告文面そのままのところもある（もちろんクリトリス大興行とはクリスマスをかけてのこと）。

ちょうどこの頃から、ストリップ業界では、本番そして客がステージの上にのぼって踊り子とイタすマナ板ショーが中心になっていった。

翌七五年となると、三年前あれほど一世を風靡したソープランドの広告が半減する。このあたりでソープは安定成長期に入った。それに代わって増えているのがSMクラブの広告。十二月二十一日の三行広告をアトランダムに拾ってみると、

SM情報

Y(363)××××

ビラまき 学生バイト 二時間二千円 受三時から

N(633)××××

歌手ギター流し 経及見通住可池袋

I(981)××××

もし貴方が女装したかったら？ PM5～8時 ゲイのクイン奴隷募集中（202）××××

〝おさわりバー〟改めピンサロ

七六年に入って俄然増えたのがピンクサロン、いわゆるピンサロの求人広告である。

それまでは〝おさわりバー〟などと呼ばれていたが、この年にわかに「飲めて遊べて（発射OK）安くて」がウケるようになる。

同年十二月一日の募集広告は、こんな具合。

ホステスさん

手取66万以上確実 トルコより実収入があります 18～33才位迄経験不問

池袋西口 キャバレーH

連夜盛況中!!

ホステス150名大募集 小さな努力で高収入を！ 月収63万円以上 高額指名料＋ヘルプ料本番料＋歩合有 ☆新調ドレス無料進呈！ ☆マンション貸与託児所有 ☆送迎バスでお送りします 日払い可◎その他ご相談に応じます

ピンクキャバレーT 船橋

このピンサロ景気は翌七七年にも続いていく。なお、なぜかピンサロの月収となると六十万円台の細かいところ、六十三万円とか六十六万円という数字が一様に並ぶからおもしろい。

三年で300万稼ごう!!独立しよう!!

身を崩さず〜染まらず〜汚れず〜真剣にまじめな考えで　やる気OL素人大集合
●新開店のインテリア芸術の豪華さ、七年間王者を誇る、地方一等店の信頼
△完璧な待遇への確約　※三年勤続者200万円進呈及独立資金援助有※
●中間退職金月二万円計算で支給
●寮1人1部屋制電家具全完備
〈必要以外の派手な生活禁止　秘密厳守〉
静かで美しい城下町　上野市は人情豊かな芭蕉のふるさとです。

こちらは、三重県は上野市のグランドキャバレーの広告である。これだけ詳細に書かれると思わず心がグラついてしまう!?　それにしても在京の夕刊紙には、日本全国の募集広告や宣伝が載っている。それだけフーゾクの世界では、女も男もさらには客までもが、全国を彷徨っているといえる。

ちなみに、この年七七年のソープの募集広告に、

さわやかに熱れています　コンパニオン募集
川崎　堀之内A

というのがある。従来、七四年頃まではストレートに「トルコ嬢」と表現する場合が多かったソープ嬢のことを、七五年から七七年頃には「ホステス」というようになり、それが、ここにきて「コンパニオン」。このソープ嬢のコンパニオンという呼び名は以降定着し、現在では大方がこの名前である。もちろん、なかにはこんなユニークな、

爆発的に連日盛況　女子生徒募集
川崎・横浜　トルコ寺子屋

などというのもないではないが。

七九年十二月一日の紙面からおもしろい広告を選ぶと、

健康コンサルタント　何でも可
B

デート交際　奥様・未亡人・OL
男女会員募集中　11時〜夜8時迄
S

交際と結婚
夫婦交際や健康相談と紹介　美人令嬢多し誠実な方を求　見合パーティ有
高級社交クラブU

日本語でOK!!
セクシーな金髪娘との文通交際クラブ　案内書は二千円同封で左記へどうぞJ P O B O X 201……W G E R M A N Y

スケベに国境はない。それに三行広告となると「健康」もスケベ商品となる。もともとフーゾクでは、健康もスケベ含みなのだ。ほらファッションヘルス、ファッションマッサージのことを（健康）という例があるでしょう。

喋りだす三行広告

オイルスキンマッサージ
ストレス解消にぜひどうぞ　若い美女が貴男をお待ちしてます　受昼12〜夜12時
渋谷

洗浄付オイルマッサージ
（パウダーマッサージも受付）
男性のストレスにぜひどうぞ

巣鴨
H

八〇年になって登場してきたのが、このオイルマッサージの広告と、こんな

会員制
エレガンスルーム

いま最も洗練され、よりプライバシー（完全個室）が守られるクラブです。場所柄にふさわしく選りすぐった女子大生、OLがたくさん。ドリンク飲みながら……
◎入会金（初回のみ）一万円
◎エレガンスプレイ　一万円
昼12時～夜11時（日・祭休）
日比谷線六本木駅5分

個室を使ったマンションヘルス（マンヘル）の広告。ちょいと洒落たニューフーゾクの登場はたいていの場合が、六本木、青山のマンションからと相場が決まっている。

そんな広告には、ほとんどの場合、女子大生や美人OLの文字が躍っている。

八一年の広告には三行どころではない長文の広告がさかんに出てくる。典型的なものを二件ほど。

続・AとBの場合

Ⓐ「イヤ～君に教えてもらった例の〝C〟実に良かった！ムチムチプリンの女子大生なんてトンとご無沙汰だったからネ」Ⓑ「だろう!!　で、何て娘がついた？」Ⓐ「ヒロミと云ってね、初々しい20位のスリムな娘だったなぁ……」Ⓑ「俺の時は確かグラマータイプだった。シャワーを浴びてベッドイン……アソコに触るとグッショリ眼が潤んで妙に色っぽかったなぁ……」Ⓐ「僕の時はベッドインするやもうブルブル震えちゃって、アソコにタッチすると可愛い声で啜り泣いていた。全く最高だったよ!!　又、今日も行ってみるかな……？　電話番号は確か364―×××だったね」

こうなるとどうも喋りだす三行広告である。このクラブのオーナーはどこかの大学の文学部でも出たのであろうか？　一方、こちらは女子大生ブームで、

女子大生専門

私たちは学生ですから△夜の仕事はできません!!○夜は眠りたい……○夜は遊びたい……50名の女子アルバイト学生からの〝夜の仕事ボイコット宣言〟には、経営者の私も頭が痛い!!　朝10時～夕方6時迄　☆年中無休　☆豪華個室有　☆プレイ代……一万円　☆50名の写真の中から選んで下さい

新大久保　A

なにやらストライキでも起こしそうなわがまま女子大生ばかりの店と思いきや、次のページの募集欄には、こんな同店名、同電話番号の広告が……。

一日十万円欲しい!!

大きな店で大きく稼ぐ!!　18才～28才迄、一日8人保証　経験者は特に優遇します　☆コンパニオン大募集　「全額日払　自由出勤」未経験者も大歓迎します

新大久保
A

どうやら二十八歳ぐらいの経験者の女性も優遇されて在籍できるようだ。そのうえ営業時間も夕方六時どころか、しっかり深夜十二時までやっている!!

このほか、八一年といえばニューフーゾク花盛りの年だった。この年の前年、京都

に登場したノーパン喫茶は、怒濤のような勢いで全国を席巻しきった。夕刊紙を見ると、当時、ブームとなったノーパン喫茶の求人広告は、メジャー化しすぎたゆえか、さほど見当たらない。一方、同じく八〇年に札幌に出現したのがマントルである。マンショントルコの略称だが、こちらのほうは、ホテトル（ホテルを利用したトルコ）とともにかなり多めに広告が並んでいる。

貴男とデート　ひまわり

楽しい愛を　松坂とも子

働き盛りの男性
〈昼下りの安らぎを　M〉

美人とデート　泉

愛のふれあい　小柳夕子

入会金無料　南

大人の交際!!低料金　秋葉

二人でお酒を　PM2時〜すなっく

あなたと私　吉田まり子

あまりにもシンプルで、なにやらよくわからないこのメッセージがマントル、ホテトル系の広告文案の特徴である。これらの文案のあとには連絡先となる電話番号があるのだが、内容はあくまで想像力豊かに膨らませるしかなかった。

ちなみに店名の女性の名で、よく見るとなにやら聞いたような聞かないような名前が付いている。この傾向は、その後AV女優の名前に続いていく。松友伊代だとか森尾ひとみだとか、有名タレントに似たような名前がずいぶんと出た。

三行広告の新展開と同時に、マントル、ホテトル系のフーゾク業種には、新たに機動力をもったものも出現した。

東京23区内
マンション　ホテル等へスピード出張　自動車電話受付にてOL女子大生が貴男の指定場所へ伺います。昼2時〜夜12時
自動車電話のJ　030・31・××××　☆必ず030を回して

しかし、まだ少なかったとはいえ、自動車電話の使用法まで書いてあるとは親切な広告である。

新風営法前夜の輝き

親切といえば翌八二年十二月一日の広告に曰く、

男女交際経営
これ程儲かる商売は他にない。貴殿は絶対安全、有利。（大手企業も社用として設置）法律、弁護他、その道の裏の裏、親切指導。絶対秘密厳守で当方一切代行。全国網羅。尚、海外にも支局が設置有。必ず利益多大。素人可。T

こうなるとやる気さえあればアナタもフ

ーゾク業が簡単にできる!!というわけか？

八二年の特徴は、デート喫茶の出現だった。喫茶店のような店内で女の子を選んで外に連れだすというシステムのフーゾク。ホテルで発射できます、が売り文句だった。

デート喫茶
20才前後の素人女性が貴男の御来店をおまちしています。ドリンクオール2千円
12時〜23時迄
銀座　H

そしてノーパン喫茶が、アッという間に消滅していったのも八二年。こんな広告も出現している。

ヌード
(ビキニスタイル)素人歓迎ノーパン経験大歓迎!
時給4千円以上
ナニオ

ノーパン喫茶嬢を諸手を挙げて勧誘するこの店に、どのくらいのコが流れたかは定かでないが、ノーパン出身のイブちゃんが人気になったのは翌年のことである。八三年には、ストリップ界にも美加マドカというスターが誕生した。

東京独占公演!
話題のスーパースター絶賛出演！　劇撮
美加マドカ　ポラロイドタッチショウ
レコード発売決定！　11PM(12/26)
タモリ・クラブ(元日)出演も決定!!
今、最高にのってる女……マドカを見られるのは都内で当館だけです。

そしてこの年のもうひとつの目玉が愛人バンクである。ところが、夕刊紙の三行広告には恋人バンクの言葉はあるが、"夕ぐれ族"で有名になった愛人バンクという文字は見当たらない。さらに翌八四年には、もう恋人バンクの文字すらない。言わずと知れた当局による取締りの影響……。

恋人バンク
男性会員急募
渋谷　A

大衆バンク
男性会員募集お気軽に
T

当時の広告欄をあらためて見ると、この八三年もフーゾク豊作の年だった。バンクブームと同時にスワップパーティもあればニューハーフもいる。そしてマジックミラー越しのフーゾクギャルも登場した。

スワップパーティ
♡自由奔放
単独男女歓迎
初心者も安心
♡　A

ミンクのコートを着たニューハーフとデートしませんか!!
高級会員制　P

口内発射
ポッキリ1万円
A

渋谷
マジックミラーで女性が選べます。豪華ルーム使用(70分ズバリ15000円)
B

のぞき部屋
モデル嬢募集素人可
日払い有
S

八五年の新風営法施行前夜のフーゾクの輝きとでもいえようか。その後、スワップパーティはビデオ鑑賞会、大人のパーティとなり、ニューハーフはマントルとして定着、マジックミラーはヘルスの定番となった。

それにしても主婦代行、家事代行、女性の便利屋、家事&秘書、呼び名はさまざま

だったが、こんな便利なフーゾクが登場したのもこの頃だ。

一日出張

単身赴任の方!! 独身の方!! 選べます ☆5時間（夜3時間）3万円 ☆上品な女性がひとときのお相手を新婚気分で ☆求む女性

みどりの会

炊事、洗濯、掃除をお願いすればすべて片づけてくれて、そのうえで一発。だから主婦代行。それにしてもひと言〝選べます〟が効いている。やはりいくら便利でも相性ってものがある。

ホテマンデのヘンシン

八四年はホテトルの広告にバリエーションが出てきた年だった。遊びに対する嗜好が多様化したとでもいうべきか。

未亡人

けいこ

鶯谷Dカップ

LL嬢

錦糸町

パイズリOK
デカパイ

オッパイ
CLUB

外人娘タレント
2万5千円ポッキリ

熟女

満足の
2時間を!

心

北海道美人

渋谷どさん娘

要するに、相手の女性が未亡人であったり、熟女であったり、太っていたり、外人であったり、北海道の子だけであったり。なかでも熟女専門の店を〝フケ専〟、太めの子ばかりの店を〝デブ専〟というようになったのがこの頃。

新風営法が施行（八五年二月十三日）された八五年は、フーゾク業がさまざまな規制にさらされる一年となった。しかし同年十二月の夕刊紙のフーゾク広告は、全然減っていない!! そんなことで意気消沈するようなフーゾク業界ではない。ただ、前年にトルコの留学生によってクレームがついたため〝トルコ〟の呼称は一切ストップ。〝トルコ〟は完全にソープランドへと名前だけが変わった。

この年に目立ってきたのはテレクラの広告である。

会員制

テレフォンクラブ

これが噂のニャンニャンコール ♡見知らぬ女性からのラブコール!!♡ 女子大生・OL・主婦の間で今大流行! 男性会員募集受付中 身元の確かな人に限ります。

メンズテレフォン
クラブM

翌八六年になるとさらにテレクラ広告は急増する。同時にヘルス広告も増えてくる。逆に芸者・芸妓の募集は激減。ホテマンデと呼ばれていたホテトル・マントル・デートクラブの広告に至っては、まったく姿を消すことになる。もちろん、新風営法の影響によるわけだが、といってこの業種が死

に絶えたのではない。マッサージ、ＳＭクラブへと職名を変えて生き残っている。

鶯谷
リフレッシュマッサージ！
♡20才～30才の
優しい女性
受朝11時～
H

ＳＭプレイ
むち、ろうそく、浣腸バイブ、その他Ｓ３万、Ｍ２万
若く可愛い娘多
5時～10時　六本木Ａ

どうして、ごく普通のマッサージやＳＭで優しくてかわいい娘が必要なのか。そんな理由を考えただけでも、これらの店がホテマンデのヘンシンした世を忍ぶ仮の姿であったことは察せられよう。

イメクラ誕生譚

八七年の目ぼしい動きは、ヘルスの広告もソープの広告も大きくなる点であろう。それまで三行広告から始まったものが一段広告になり、さらに三段広告になってくる。それと同時に募集広告と宣伝広告が一体化する。なかには、お店の女のコの顔写真を載せて料金を書いて、さらにその横にコンパニオン募集と書いてある。

また、この頃からレトロなフーゾクと目されていた〝チョンの間〟が全国各地の旧赤線で復活してきた。店先に小料理、スナックと看板を掲げた間口一間ほどの小さな店構え。二階に通されると、そこは四畳半程度のスペースに座布団が数枚ないしはベビー布団が敷いてあって、その上でイタすというシステム。だいたいが三十分一本勝負で一万円というのが全国区的な相場である。当然、チョンの間の女の子の募集広告が目につくようになる。

横浜
黄金町
女性急募
年30才迄
通　住　可
3　食　付
小料理K

西川口
女性急募!!
高額日払
保証有
サロンA

そしてこの年の三行広告欄に、初めてイメクラの広告が出る。ただし、その時点ではイメクラを認じてはいなかった。

魅惑のＳＭクラブ!!
高田馬場にOPEN
SプレイMプレイ
プレイ内容は、何んでも御相談に応じます
B

これが翌年になると同じ店の広告でも、

夜這い、眠れる美女　イメージＳＭ！　しのびこみぬがしてさわれる
カード可
B

となって大爆発。連日、これだけの広告文で客はワンサカ集まってきた。イメージクラブ改めイメクラ誕生譚である。

九〇年代に入るとフーゾクの話題はダイヤルＱ２。九〇年十二月一日の紙面には、

貴方を悩殺するQ2テレフォン
青春ピクピクダイヤル
0990××××××

素人ギャルのセクシーテレフォン提供C

Q2逆さテレクラ
女性が生の声で出ます
F企画

テレフォンレディ
50万可
電話だけの仕事
E

と続く。最後のテレフォンレディとは、よく考えたもの。ようはＱ２ラインに電話

をかけてくる男性客の電話のお相手。これが月に五十万円にもなるアルバイトとは、知らぬは男性客ばかりなり!? このテレフォンレディの求人広告は、ともするとQ2の宣伝よりも多かったりする。

フーゾクの桃源郷

七〇年代から九〇年代にかけての三行広告それもフーゾク広告を駆け足で見てきた。八九年つまり平成元年ともなると三行広告面は、ほぼ現在と同じ職種が並ぶ。そしてホテマンデが、うまく表面上は刈り取られるかたちで新風営法の時代が徹底したようである。

今手元にある夕刊紙。『内外タイムス』の九四年十一月三日号と八日号を手掛かりとして、現在もっとも新しいものを調べてみよう。

アルバイトの女の子募集

顔、スタイル、マナー、性格どれをとってもNO1です。ビックリするほどのいい女の娘を御案内致します　C　いろいろコスチュームプレイ有り

未経験の
アルバイト
ギャルのみ
自信をもって、
御紹介出来ます

若さ、顔、スタイル、全てがハイレベル
約束の時間、いっぱ〜い　だから満足度１２０％（素人初めてのアルバイトのみ募集）

M

これは、いわゆるデートクラブの宣伝兼求人の両方を兼ねた広告だ。大きさも三行どころか十行広告とか十二行広告（そんなな言葉があるかどうかはさておいて）と呼べるもの。これが最近の傾向である。

自宅
出張

都内・都下・全域　お気軽にお電話を！

H

都内全
域郊外
出張

自宅・ホテル出張　神奈川・千葉・埼玉・郊外遠距離もかまいません

030××××××

これらは、出張OKのデートクラブである。たいていの料金が六十分で一万五千円くらいなのだが、交通費がプラスされる。ともすると移動中の時間も加算されるケースもある。

ユニークな文案のものを探してみると、

秦の始皇帝のマラ弟子！
超異次元エクスタシーの世界
を貴方に!!

30分8000円　60分16000円　24hシステム
案内テープ番号03・××××・××××
K気功本舗

本音丸出し相
互生舐合戦!!

☆貴方も体力の限界に挑戦してみてね!!　室料込み追加なし　ブス・ブタ追放店　全裸・生尺・キッス・秘アナル・バイブプレイ　その他有

R

こうなってくると、いったいどんな遊びなのかと期待に胸も膨らむ一方、ちょっぴり不安でもある。しかし、フーゾク遊びのおもしろさというのは、やはりたんに発射するだけの局面にあるのではなく、いつもついてまわる、この「ヤバさ」「アヤシ気」なところにあるのである。騙されて当たり前、失望と失敗の挙げ句に、ようやくたどりつけるフーゾクの桃源郷。なんとなく三行広告の林の向こうにちょいちょいと垣間見えそうな気もするそんな世界が、どうしても気になるものなのだ。

最後にこんな広告も、つい最近出ていたということで挙げておこう。

ソープランド
サウナ譲ります

I市唯一の歓楽街（営業権付）J線港町・O町
《価格》1億3800万円
△鉄骨・鉄筋3階建2棟
部屋10室　※詳細はお電話下さい
受付9時〜PM8時

㈱I建設

今やソープランドも売りに出る時代である。フーゾク全般を見渡せば、けっして世間ほどの不景気ではない。しかし、かつてのソープ全盛期に比べれば、その冷えこみ方はやはり厳しい。なかには売りにも出せない物件が吉原にはあるという。

三行広告から拾ったフーゾクの移ろい。なんだか、そのまま日本の社会を投影しているようで興味は尽きない。やはり、これ人間の本性、欲望から送られてくる暗号なのかもしれない。

メディアと広告

クライアントスキャンダルという禁忌（タブー）

榊原克也（ジャーナリスト）

雑誌をめぐる企業と広告代理店による「圧力」と「自主規制」

あれは何年前のことだったか。あるテレビ番組で中山千夏さんと筑紫哲也氏がおもしろいやりとりをしていた。

正確なやりとりまでは覚えていないが、たしか中山さんが「これまで圧力で記事を潰された経験はないのですか」と筑紫氏に質問すると、朝日新聞出身の筑紫氏が「私の経験ではありません」と答え、これに対し中山さんが「信じられない。それが本当なら幸せな人ですね」と疑わしげな顔をした――そんな内容だったように記憶している。

当時、私はある雑誌の編集に携わっていたが、このやりとりを聞きながら「事実とすればさすがは天下の朝日。力があるんだな」と妙に感心したのを覚えている。

というのも雑誌の場合、しょっちゅう「その筋」から記事に圧力がかかり、記事の修正や、ひどい時には記事そのものを潰されるといったことが日常茶飯事だからだ。

「広告」という名の圧力

雑誌に携わっていれば、誰でも一度や二度は圧力で記事を握りつぶされるという苦い経験を味わっているはずである。

とくにスキャンダル記事が売り物の週刊誌や月刊誌は、恒常的にこうした圧力に曝されているといっても過言ではない。

圧力をかけてくる相手はさまざまだが、なかでも強力なのが企業、もしくは企業の

意向を受けた大手広告代理店による圧力である。

企業が雑誌に出す広告は、出版社にとって重要な資金源だ。雑誌のなかには広告集めが目的ではないかとしか思えないようなものも少なくないし、大手総合出版社の経営のかなりの部分が企業広告に依存しているのはまぎれもない事実である。

これは出版社だけに限ったことではない。新聞社系の雑誌にもそのまま当てはまることで、掲載広告が少なく、雑誌の売上げ部数だけで勝負しなければならない雑誌は、非常に苦しい台所状態にあると考えてよい。

逆にいえば、実売部数が少々少なくても広告が大量に入っておれば、なんとか雑誌経営は維持できるのである。

したがって、雑誌社にとって広告主の影響力は、だいたいのケースにおいて、抗いがたいほど大きく、強いものなのである。

それはそうだろう。大企業ともなれば、一出版社に数千万円程度の広告を出すことは朝飯前。出版社の経営者が「たった一度の記事のために数千万円ものカネをみすみすドブに捨てるわけにいかない」と考えるのも、ある意味では自然なことである。

雑誌の内幕に詳しいメディア専門誌の編集者はこう言う。

「総合出版社の多くは数種類の雑誌を発行しています。男性誌の場合は、比較的広告依存は少なく、雑誌自体の売上げのウエイトが高いが、女性誌の場合は広告の依存度が高い。とくにファッション誌などのビジュアル雑誌にその傾向が強いんです。だから女性週刊誌で企業スキャンダルを扱うなんてことはまずないし、また女性誌を抱える総合出版社だと、男性週刊誌も女性誌への広告が切られることを恐れ、なかなか企業物は扱いづらいんです」

このことからもわかるように、巨額の広告費をもつ大企業は出版社にとってお得意様であり、これを批判するのは容易ではない。

また企業広告を仲介する広告代理店の発言力も絶大で、出版社はいうまでもなく新聞、通信、テレビにまでその影響力をふるうことができる。なかでも年間総売上げが一兆一千二百億円を超える〝ガリバー〟企業電通は、マスメディア全体に支配力を及ぼしている。

ベストセラーにもなった『日本／権力構造の謎』（K・V・ウォルフレン著）に、こんなくだりがある。

「電通は報道媒体に強大な圧力をかけ、電通のクライアントの名声に傷がつくような出来事は、報道させないか、報道に手心を加えさせることもできる。一九五五年、森永乳業の砒素入りミルクについてのニュースを電通が統制したケースは有名である。また、一九六四～五年には、大正製薬が製造した風邪薬を飲んでショック死した人びとについてのニュースを、電通が検閲し内容を変えさせた。共同通信社の記者は当時を回想してこう述べている。『風邪薬を飲んでショック死したというニュースが入ると、電通などから記事をボツにするように、あるいは大正製薬の名前を出さぬようにと圧

力がかかってきた。電話がかかってきたり、重役のひとりが飛んできたりというわけである』」
また雑誌社への影響力についても、こう記されている。
「週刊誌は、電通の大きな顧客に悪影響を及ぼす可能性のある記事は載せないよう、ある程度自主規制する。通常、次号の内容は電通に知れているから、発売以前に圧力をかけられることもある。電通は、雑誌広告のスペースを大きくまとめて買い切るから、雑誌社から見れば定期収入の保証になり、独自に広告主を探す苦労が省ける。このことから電通はさらに支配力を握ることになる」
筆者の知る限りでは、企業や代理店による出版社への圧力のかけ方はだいたい似たようなもので、一般的に次のように行なわれる。
まず雑誌の編集会議で企業のスキャンダルが取りあげられる。一線の編集者には気骨のある人物が少なくないから、ともかく取材はスタートし、周辺取材が進められる。だが企業関係者などの当事者取材を開始した途端、その企業の広告を取り扱っている電通などの大手広告代理店の雑誌担当者から、雑誌社の広告局や広告担当役員らに取材中止の要請が行なわれる。
場合によっては出版社の会長や社長、普段は表に出てこないオーナーなどに、直接中止要請がなされることもある。
さっそく、広告担当役員は雑誌担当役員にその旨を伝え、今度は編集長や取材の担当デスクが呼ばれる。編集現場は最初抵抗するが、何時間かの折衝による編集部内の〝ガス抜き〟を図った後、結局役員の言うがままに記事の掲載を断念するというのが一般的なかたちだ。
またウォルフレン氏の指摘のように、出版社のなかには大企業への遠慮から、特定の企業に対する批判をハナから自主規制しているところがけっこうある。いやむしろ実際に圧力がかかるより、こうしたかたちでの自主規制のほうが多いのが実情である。
男性週刊誌のベテラン編集者が苦々しげに話す。
「週刊誌に政治物の記事が多いのは、端的にいって広告と関係がないから。企業スキャンダルの記事が少ないのは、その逆の理由による。また週刊誌が企業スキャンダルを取りあげる時は、新聞などで表面化したあと、新聞の尻馬に乗って一緒になって叩くことが多い。一社だと圧力に耐えられないが、みんなで叩けば怖くないというわけだ」
別の週刊誌の記者もこう言う。
「批判できない企業というのは最初からある程度わかっている。雑誌に載っている広告主を見れば一目瞭然ですよ。最終的な編集権を握っているのは雑誌社の経営者なんだから、下々の記者が抵抗してもまったく意味がないのです。ストレスが溜まるだけだから、できもしない企業物は企画に上げないようにしています」
自主規制の対象は、やはり広告を大量に出稿している大企業ということになる。業

種でいえば化粧品、自動車、金融・証券、食品、航空会社などで、家電メーカーなどもなかなか批判しづらい。

「逆にいえば広告さえ入っていなければ、いくらでも叩けるわけです。ひどい話ですが、雑誌社の広告担当のなかには編集者に〝〇〇の会社は広告が入っていない。ちょっと叩いて広告を出させてくれないか〟と平気な顔で言う者もいるぐらい。こうなるとブラックジャーナリズムとなんら変わりがない」(月刊誌編集者)

ヒト食えば、鐘が鳴るなり法隆寺。

東京漂流　連載——6

こんな声が広告担当者から出るのも、〝ブラックまがい〟の広告の取り方に対して経営者側が罪の意識をあまりもっていないためである。

「言うまでもなく企業が雑誌に広告を出す目的のひとつは、自社のスキャンダルが記事になるのを押さえるため。当然、出版社側もアウンの呼吸で企業側の意図を了解しています。また企業がスキャンダルを押さえてもらった見返りに、その雑誌に広告を大量に出稿することもよく行なわれていること。それが〝取り屋〟のような発言となって時々顔を覗かせるということでしょう」(同前)

このほか、企業ではないが官僚批判も出版社にとっては厄介である。とくに官僚のなかの官僚といわれる大蔵官僚の批判は、ほとんどタブーに近いといってよい。予算編成と国税庁を握っているからだが、もうひとつの背景としては巨額の広報予算をもつ、いわゆる「政府広報」の存在がある。要するに政府の広報予算を盾に圧力をかけてくるわけで、これによって記事が潰されるケースもある。

以上、広告と圧力の関係を概括的に描いてきたが、今度は具体的事例に基づいて、いかに出版社が広告主に弱いかをミクロ的に見てみよう。

ケース①『フォーカス』連載「東京漂流」改竄事件

一九八一年の『フォーカス』十二月四日号の藤原新也氏の連載「東京漂流」が大幅

のちに「東京漂流」にて公表されたオリジナル版「ヒト食えば、鐘が鳴るなり法隆寺」

に改竄された事件である。

その年創刊された『フォーカス』は、〝写真で時代を撃つ〟を謳い文句にした日本初のフォト&コラムマガジンとして、マスコミ界の注目を集めた。なかでも藤原氏の「東京漂流」は作家の椎名誠氏から激賞されるなど、同誌の目玉連載として好評を博していた。

「東京漂流」が初めて掲載されたのは創刊第七号から。そして藤原氏にとって六回目の連載となる第十三号を最後に打ち切られている。

第十三号には「ヒト食えば、鐘が鳴るなり法隆寺。」と題する「東京漂流」が掲載されたが、その内容は写真、文とも当初のものと比べ、見る影もないほどズタズタに修正されており、藤原氏はそれに抗議して連載を下りたのである。

その後、藤原氏は毎日芸術賞を受賞したが、その受賞の弁として『カメラ毎日』にこう書いている。

「目下、失業中であります。先日まで『フォーカス』という週刊誌で仕事をしていたが、ストレートにことを運びすぎたためにニッポン文化の禁忌に抵触したらしく、自発的に失職したのである」

禁忌つまりタブーに触れてしまったために辞めざるをえなくなったというわけである。いったい何があったのか。

のちに単行本となった『東京漂流』をもとに、事件を検証してみたい。

そもそも藤原氏は、この連載をアジアの中の日本人とは何かを見極めるための試みと位置づけていた。自分を含む日本人が、ほとんど「アジア人」ではなくなってしまったとして、本来のアジアの人の目で東京を眺めるとどうなるのか、それを誌面の場で実験的に行なったのだった。

「ヒト食えば、鐘が鳴るなり法隆寺。」もそうした藤原氏の実験的試みのひとつだった。

氏は書いている。
「日本の中世には、よく、犬がヒトを食べる絵が一つの自然風景として描かれているし、昔の坊さんは〝白骨観〟といって屍を何日も観想することによって悟りを得ようとしたこともある。今は、その白骨観をしようにも、日本にはどこにも正常な死というものが見えない仕組みになっているのである。」
「コマーシャル的環境の中では、人の死、死臭、死の気配は完全に密封される。私はむしろ、このコマーシャル的環境というものが逆に行政によるこの種の非人間的な管理に影響を及ぼしているのではないかとすら思っている。
私は、かねてより、こういったコマーシャル的環境の中に、あの『ヒト食らう犬』を放してみるとどうなるかという、いくぶん過激な遊び心を持っていた。できれば本当のコマーシャルの中にどてりと人の屍を置いてみたい衝動に駆られることがしばしばある。」

東京漂流
FOCUS2連載 6
藤原新也
ヒト食えば、鐘が鳴るなり法隆寺。

『フォーカス』連載時(1981.12.4号)の修正版

「ヒト食らう犬」とは、藤原氏がインドで撮影した作品で、野犬の群れが人間の死体を食べているシーンをとらえたもの。それまで未発表の作品で、この「犬」を藤原氏は当時のサントリーの広告「夢街道シルクロード」の中に〝放った〟のである。
藤原氏の作品は当初、サントリーのシルクロードキャンペーンの広告とまったく同じ構図になっていた。タイトルの文字、写真の割りつけもまったく同じ。写真の左下に〝幻街道・シルクロード〟と小さく書いたのもそっくりなら、左上にはサントリー・オールドならぬ「カントリーオールド」の瓶が浮かんでいる、といった具合。違うのは写真がシルクロードの写真でなく「ヒト食らう犬」で、キャッチコピーもそれに合わせたものだということだった。
また「ヒト食えば、鐘が鳴るなり法隆寺。」の当初の原稿には、こう記されていた。
「この犬はシルクロードの中に生きている

犬だから、シルクロードに返してやるのが当然のことなのである。そして、シルクロードといえば、今年ニッポンではなぜか知らぬが忽然と大ＮＨＫ、大サントリーを筆頭に「偽シルクロード事件」なる行ないがほうぼうでもてはやされたのである。」
　そして氏は〝大ＮＨＫ〟、〝大サントリー〟に対して次のような痛烈な批判を加える。
「なぜこれが偽シルクロードかというと、コマーシャリズムの世界やニッポン社会がニンゲンの哀怒とか死とか狂気とか汚物とか異物とかを排除しているその仕方とまったく同様に、彼らが、のこのことシルクロードまで出かけていき、大金をかけて、それらの土地にこのニッポン文化的方法を無理にあてはめ、シルクロードなるものから、哀怒、死、狂気、宗教、汚物、異物の一切を骨抜きにし、中流意識の人々がお茶の間でレギュラーコーヒーなどを飲みながらセンチメンタルなシンセサイザーなどを流して、〝夢街道〟などといって楽しめる箱庭の見世物にしてしまったからである。こういうシルクロードはやはり偏向した〝幻街道〟であり蜃気楼なのである。」
　そして次に起こる事態を予想するように、こう結んでいる。
「それにしてもこの雑誌もよくこんな企画を取り上げたものだ。このあとにどのようなはね返りがくるか興味を持って見つめていこうと思っている。」
　はね返りはただちにきた。輪転機が止まり写真も原稿も大幅修正を求められる。氏の著書によると「今にして思えばその時、すでに私のその原稿は編集部の頭越しに、ある一つの組織による裁量を必要とする問題にまで発展していた」という。
「私は電話による記事内容の修正のいくつかを飲んだ。瀬戸際に立たされた編集部の苦悩が受話器の向こうからひしひしと伝わってきたし、その程度の修正によって読者に伝えるべき私の記事内容が基本的にゆがめられるとは思わなかったからである。

幻街道・シルクロード
ガンジスは西域街道の川。インド亜大陸の東部を、ヒマラヤ山脈からインド洋に向って流れている。西遊記の三蔵法師もこの河の畔で修業をした。犬が人を食べるというような土地で、人ははじめて悟りが得られるのだろう。

しかし、電話による記事内容修正は回を追うごとにエスカレートしていった。その時はじめて私は、その背後で何か大きな力が動いているな、という匂いを嗅いだ。」

結局、記事も写真も無残に修正される。写真の「カントリーオールド」の瓶は消え、瓶の隣の「眠れぬ体にウイスキーを投げこむ。悪酔いの中で、人食う犬の夢を見る。」云々というコピーも消された。さらに原稿にあったサントリーという社名は影も形もなくなってしまったのである。

単行本『東京漂流』にはその時の藤原氏の無力感がこう記されている。

「不幸にして、私はF誌の連載を、その六回目において打ち切らざるを得なかった。

別にとりたてて大袈裟な問題が起こったわけではない。こういうことは今の世の中の仕組みの中ではありがちなことだ。

一見、自由な世の中であるように見せかけながら、その裏面でいくつかの『禁忌』は以前にも増して堅牢なものになりつつある、といえる。いまや、この社会の中では性表現も事実上解放されているに等しい。また、政治や大新聞や宗教団体に対する批判も、あたかもそれが別の禁忌を重く背負わされたマスコミの、自らのカタルシスであるかのごとく、日々たれ流すこともできる。しかし、その一方で差別問題、天皇問題、コマーシャリズム批判等、世間の禁忌条項はより肥大化し硬化し始めている。」

この事件について、新潮社の担当編集者は当時、改竄が新潮社側の自主規制であったと述べているが、輪転機が一度止められたということとは、逆にいえばいったん編集作業が完了していたことを意味するわけで、本当にたんなる自主規制だったかどうか疑問が残るところだ。

新潮社は出版社のなかでも広告からの独立の社風が強く、タブーにも果敢に取り組んできた。現在の週刊誌のスタイルをつくりあげたのは『週刊新潮』であり、写真誌という新しいジャンルを開拓したのも同社だった。

同社の編集幹部が言う。

「新潮社は営業と編集が独立しているというか、バラバラというか……。企業側はウチの営業が広告を取りに行くと〝記事を書かなくなるのでは〟と期待して出すんですが、『週刊新潮』あたりはお構いなしに記事を書く。それで間に入った営業が困ってしまう。で、営業も広告を自分から積極的に取りに行かず殿様商売をすることに。その点では商売はヘタ。いちばん広告の圧力を受けにくい出版社だというのは間違いではないでしょう」

この点についてはマスコミ関係者の間で異論を唱える向きは少ないだろう。新潮社が雑誌メディアの雄であることは間違いないのである。だが、そんな新潮社ですら、ときに大スポンサーの顔色を窺って、輪転機を止めるような醜態を曝さねばならないというところに、この問題の根深さが示されているといえよう。

藤原氏のいうように「自由な言論を持つべきマスコミそのものが、今や巨大なコマーシャリズム機構の爪牙の下に置かれ始め

ている、という背景の中で、その小さな事近は起こった、ということを知るべき」なのである。

ケース②『週刊文春』食品会社Aセクハラ事件仮名報道

この事件は民事裁判にもなった。一九九二年三月五日号の『週刊文春』が報じたものだが、なぜか登場人物、企業名ともすべて仮名扱いで、その背景を巡ってマスコミ界で憶測が流れた。

同誌をもとに事件を再現すると――。

「〝被告Aは、原告B子に対し、千二百万円の支払いを命ず〟という判決が十八日、横浜地裁で下った。

社員旅行中、酒に酔った男性社員A(31)が、女性社員B子さんに〝プロレスごっこ〟を強要し、ケガを負わせ、退職に追い込んだことに対する民事訴訟判決である」

そんな書き出しに始まる文春の記事は続けて、AがB子さんに、いかにひどいことをしたかを詳しく報じている。

「大手食品会社の『C社』(本社・東京、社員三千名)は、各部ごとに希望者を募って毎年社員旅行を行っているが、AとB子さんが所属する部は、その年、一泊二日の日程で、静岡県の伊東温泉に向かった(参加者三十五名)(中略)

B子さんはまだ二十歳そこそこのおとなしい美人で、同僚の女性三人と部屋に入ったのだが、その一時間後、問題のAが缶ビール五～六本を抱えて乱入してきたのだ。

Aはそのビールの他にも日本酒を猪口で二、三杯やった後、部屋にいた女性を相手に、ぶつかり合ったり、ころんだり、抱き合ったりと、〝プロレスごっこ〟を始めた」

B子さんは相手にせず旅行の会計の整理をしていたが、Aはむりやり B子さんにプロレスの技をかける。

B子さんの腹部を右肩に乗せる形で、頭から落とす脳天逆落としという危険な技だ。B子さんは畳に頭をしたたかに打ちつけ、頭と首に強い衝撃を受けた。

「朦朧となりながらも危険を察知したB子さんは、四つん這いになって部屋の中央に逃げたのだが、Aはさらに攻撃の手を緩めない。B子さんを抱えて二度三度と回転したうえ、布団の上に放り投げた。今度は頭部ばかりか、肩と背中も打ちつけられ、B子さんはうずくまってしまった。

〝勝負あり〟と思ったのか、Aは一人でそのまま部屋を立ち去って行った」

いたずらどころか、これでは立派な暴行・傷害事件である。実際B子さんは、この時のことが原因で頸椎捻挫、頸髄不全麻痺の傷害を受け、入退院を繰り返すことになるばかりか、鍼灸治療や漢方薬の投与を受けざるをえなくなったのだ。

B子さんは十以上の病院に通院。休職を余儀なくされた挙句、社の就業規則によって退職に追いこまれたというのだから、ずいぶんひどい話だ。

B子さんはその後も頭痛やイライラなどに悩まされるのだが、それに比べ、問題のAのほうは、事件後も同じ部署に留まり、会社からのお咎めは一切なし。「故意ではな

かったから」というのだが釈然としない処置である。

B子さんはAと会社を訴えたが、会社の管理責任は問われず、Aの賠償だけで裁判は終わるのである。

文春記事はこう憤る。

「しかし、これではいかにもB子さんが不憫ではないか。まだ若く、独身の彼女にとって事件から今日までの七年余りを千二百万円（請求額は約七千六百万円）で片づけてしまうとは……」

であれば、文春が被告側の名前を出さなかったことに疑問を感じてしまう。

この事件が裁判になっていること、またAの行動が社会常識の範囲を著しく逸脱していること、それにもかかわらず会社側がAを処分せずAの行為を容認していることなどを勘案すると、B子さん以外の関係者は実名報道してもよかったのではないか。

通常の裁判記事は、よほどプライバシーに抵触しない限り、被告と原告の名前は実名報道する。被告である会社側の法的責任が問われなかったからといって、名前を伏せなければならない理由はどこにもない。

⑤ 社員旅行の悪ふざけで賠償1200万円

一流企業社員が同僚OLを脳天逆落し

パワー・ボム

"被告Aは、原告B子に対し、千二百万円の支払いを命ず"という判決が十八日、横浜地裁で下った。

社員旅行中、酒に酔った男性社員A（31）が、女性社員B子さんに"プロレスごっこ"を強要し、ケガを負わせ、退職に追い込んだことに対する民事訴訟判決である。

事件は昭和五十九年九月八日にさかのぼる。当時の模様を再現してみると……。

大手食品会社の「C社」（本社・東京、社員三千名）は、各部ごとに希望者を募って毎年社員旅行を行っているが、AとB子さんが所属する部は、その年、一泊二日の日程で、静岡県の伊東温泉に向かった（参加者三十五名）。

"特設リンク"となった伊東の研修センター

一行は、午後十時三…で伊東市の中心にある…宴会をした後、宿泊…会社の厚生施設「伊…ター」に移…

B子…この…女性…が、その…缶ビール五～六本を抱えて…してきたのだ。

Aはそのビールの他にも日本…酒を猪口で二、三杯やった後、部屋にいた女性を相手に、ぶつかり合ったり、ころんだり、抱え上げたりと、"プロレスごっこ"を始めた。

…ほこ…は三十セ…の上に頭か…に大きなショッ…

なぜ文春は被告企業の名前を報じなかったのか。
　事情を知る文春関係者はこう話す。
「あの会社はじつはヤクルトなんです。記事を書く段階で名前をどうするか、と編集部内で議論になったが、結局〃名前を出すのはかわいそうだ〃ということになって、自主規制で載せないことにしたと聞いている。本来なら実名報道してもおかしくなかったケースかもしれないが、余計な摩擦は避けようということでしょう」
『週刊文春』については、今年春にも、某カツラメーカーの幹部のスキャンダル記事を巡って、一悶着あったという。幹部の愛人問題を取りあげたものだが、これに広告代理店などから圧力がかかり、車内吊り広告の原案にあった社名が消えたのだという。
　ライバル関係にある新潮社関係者が言う。
「『週刊文春』は『週刊新潮』に比べると、やや企業に弱いと言えるでしょうね。花田編集長時代は企業に対して強気だったと言われていますが、広告主に対する気配りはかなりやっていたと聞いていますよ」
　それでも『週刊文春』は『週刊新潮』を除けば、他の週刊誌と比べ物にならないくらい、広告主に対し強い態度で臨むことができる雑誌である。他の出版社の内情は推して知るべしであろう。

ケース③『週刊A』科学技術庁高官出勤拒否記事の掲載見送り未遂事件

　これは一部ミニコミ誌で報道されて明るみに出た事件。一九八四年一月に原子力船むつの廃船問題をめぐり自民党の一部と当時の原子力局長が対立。局長が辞表を叩きつけ、抗議の出勤拒否をしたことを同誌が取材。ところが報道の段階になって広告代理店から圧力がかかり、いったんは記事が差し止めになりかかったという。
　同誌が取材をした時点では、辞表は宙に浮いていたため、同庁幹部が広告代理店を通じて「微妙な段階であり記事にするのは待ってほしい」と頼みこんだとされる。このため同誌はその週の掲載を見送り、一時はそのままお蔵入りするのではないかと見られたが、結局、辞表受理を契機に報道に踏み切ったという。
　未遂に終わったのは幸いだったが、政府広報などを通じて、役所と広告代理店が深く結びついている事実を裏づける一件である。
　同誌は企業スキャンダルをほとんど報道せず、「広告に弱い」と出版界ではささやかれているが、この時は掲載が遅れたとはいえ、圧力を跳ね返して報道することができたわけだ。

ケース④『月刊B』元大本営参謀への公開質問状の掲載見送り事件

　これは一九八〇年代後半に起こった事件である。老舗の大手出版社の看板雑誌に載るはずだった記事が、突如掲載見送りになったという事件だ。
　当時の事情を知る出版関係者は、その経緯を次のように語る。
「かつて企業参謀、国策参謀などとマスコ

ミからもてはやされていた元大本営参謀のS氏に関して、当時、さまざまな疑惑がささやかれるようになっていました。ノンフィクション作家の保坂正康氏も、このS氏の疑惑を単行本などで指摘しています。そして、この問題ではほかにもソ連問題研究家だったN氏も深く取材していた。そしてこれをB誌に発表する予定だったが、なぜか見送りになったんです」

　この関係者によると、B誌では原稿のゲラまで出ていたにもかかわらず、急遽掲載を断念したのだという。

　S氏が政府関係の重要な役職にいたことから、政府広報から圧力がかかったのではないかというのが当時の出版界の一致した見方であった。

　事実、それを裏づける証言もあるのだが、それはさておき、結局この記事は日をおいて別の大手出版社の発行する月刊誌に掲載されることになる。

　その記事によると、S氏は旧ソ連抑留当時、アクチブ（ソ連の協力者）として日本人抑留者を密告、摘発していたなど、数々の疑惑があるとされる。

　さらにS氏が戦後も防衛庁から機密情報を入手し、それをソ連に流していた疑いもあるなどとも書かれており、そうとうに厳しい内容になっていた。

　B誌が掲載を見送った背景には、こうした手厳しい内容が関係していたと見られる。

　以上の例でもわかるとおり、出版社にとって企業そして役所関係のスキャンダルをどう報じるかは、経営に直結する問題だけに、きわめて頭の痛い問題なのである。

　そしてまた、これもいまさらいうまでもないことだが、ここに紹介した事例は、あくまでも氷山の一角に過ぎず、マスコミ内部では類似の事件が日常茶飯事のように起こっているのである。

　ただそれはなかなか表沙汰になることはない。こういう事件は、それ自体がタブー化し、闇から闇に葬り去られるのが常なのである。

　だが出版関係者が、それを当たり前のように受け入れてしまっては「雑誌ジャーナリズム」の名が泣こうというものだ。

　臭いものに蓋では何も改善されないし、「広告と編集のもたれあい」関係は今後も改められることなく延々続くだろう。

　フォーカス事件を振り返って藤原氏は次のように書いている。

「ただ私は、この私自身のアクシデントを無駄にしないためにもここで述べておきたいことがある。

　それは私が先にコマーシャリズム論の中で語ったように、それの人間の生存に与える影響は政治と同じように大きなものがあるということだ。これは商業国家に住む我々全体の問題なのである。

　現代文明の背負う問題はいたずらに禁忌（タブー）化せず、コマーシャリズム機構もマスコミ機構もそろそろ自由闊達な論議を許すだけの度量と決断を持つべきだということである。」（『東京漂流』）

　まったくそのとおりだと思う。

「本当の私」はエステティックの夢を見るか?

広告に見る日本人のコンプレックス、その誕生と変還

田中 聡(フリーライター)

戦前、男の太鼓腹は、文字通り「太っ腹」として理想体形だった。フクヨカな女性の顔は、生活水準の高さを連想させた。デブ、チビ、短足、ブス、色黒、ハゲ、無毛・毛深、体臭、性格・能力……、現在、醜いと言われるコンプレックスは、いつ、どのように生まれ、今日に到ったのか?

身体コンプレックス

デブ

デブは醜い、と言われる。なぜか?それは、鈍そうに見えるから。筋肉質の締まった肉体が優れた機械であるのに対して、動きがのろく、機能的に劣ると想像されがちだからだ。また、その肉の重さが、バレエダンサーのような天上的な軽やかさとは対立する低級な印象を与えるからでもある。

ただしこれは、身体をめぐる規範意識がほぼ西欧化されてしまった現代の日本だからこその考え方である。戦前であれば、太っていることにも価値は認められていた。いや、少なくとも男の場合なら、むしろ太っているほうがいいとさえ考えられていた。

それは戦後の雑誌に登場するモデルのウエストがどんどん細くなっていった変化を過去へと遡ってみると、そのスタンダード・サイズがかつてはこんなに太かった、というような話ではない。太い腹にこそ価値があったのである。

そのことは当時の広告を見れば一目瞭然。「この薬でこんなに太りました」と宣伝して

いる例がいくらでもある。
　太った男と痩せた男の体格を比較している滋養強壮剤「人臓圓」や「五臓圓」の広告を見てみよう。太っている男は、でっぷりと、見るからに金持ち風な紳士である。一方、痩せた男のほうは、紳士風ないでたちにもかかわらず、どこかうらぶれた雰囲気を漂わせている。表情も冴えない。だが同様な広告でも「ソマトーゼ」のものになると、そのような特徴が見られない。現代ならこれを見たほとんどの人が「痩せている紳士のほうに私はなりたい」と思うだろう。それほどに、当時と今とでは体格に対する意識が違うのである。
　長くなるので詳細は省くが、当時は肉体的な腹の太さが、精神的な意味あいでの「腹ができている」こと、つまり「太っ腹」であることと対応するものとして評価されていた。今も腹回りに肉がついてきたことを「貫禄がついてきた」と言ったりするが、それが皮肉でなく言われた時代だったのである。
　では現代のように筋肉隆々という人物が描かれることはなかったのかといえば、もちろんあった。たとえば「ブルトーゼ」や「變質丸」の広告では、ボディビルで鍛えたような肉体を誇示する裸体の人物が描かれている。
　滋養強壮薬の広告に理想として掲げられた体格は、その時代の大衆が理想とした体型にほかならない。つまり近代にはその理想体型に、太った身体と筋肉質の身体との

デブは「太っ腹」の証拠。「人臓圓」の雑誌広告

「強健なる人は一生の幸福」。憧れのデブ、「五臓圓」のチラシ広告

「ソマトーゼ」雑誌広告

二種類があったということになる。そして痩せた身体は病人や虚弱者を意味していた。
　では女性の身体の場合はどうだろう。
　その頃の婦人雑誌をめくれば、痩せ薬の広告がいくつも見つかる。当時もダイエットは女性の重要な関心事であったらしい。もっともそこに描かれた図を見れば、問題とされる肥満の程度はかなり強烈である。むろんわかりやすく描いたためだろうが、これほど誇張された図であれば一般読者のコンプレックスを刺激する度合いも少なかっただろう。むろん日頃デブと呼ばれている人が見れば、心が痛んだだろうが。
　また、顔についても、当時は頬を豊かにする「豊頬器」や「豊頬液」、また美容外科的な「豊頬術」なども盛んに広告されている。「頬のコケタ方に大福音！　たちまちフクヨカに」というコピーがついていたりして、今の女性誌によくある顔を小さくする器具や整形手術の広告に「ポッチャリ顔がみるみるほっそり！」とあるのとは、まるで逆だ。
　当時は、頬のこけた顔は病気や貧困、生活苦を連想させた。つまり貧相だった。太った男が金持ち風に描かれたのと同じく、生活水準の高さや健康さのイメージが、豊かな頬にはあったのである。
　その頬の豊かさに価値がなくなったのは、欧米の映画の影響や洋装の一般化、そして生活水準が上昇したことに原因がある。今では太るのは油断のせいだ。それをコントロールできる人こそ、暮らしにゆとりのあ

筋肉隆々「ブルトーゼ」の効能パンフレット

リウマチ、手足しびれ等の体質改善をする變質丸の雑誌広告

右よりやせる薬「艶美白色美容散」、ほどよくやせる「メーグル」、デブすてておかれぬ「中容丸」

る人なのである。そのゆとりとは、たんなる生活水準ではなく、精神的な豊かさにつながっている。精神性の高さ（ハイ・ソおばさんのよく言う「意識が高い」ってやつ）が身体管理を可能にする。自己管理のできないデブは、精神的にも低級である、ということになった。

そして、女性のぽっちゃり顔は、意志の弱い、受け身な人格のイメージとなる。男性の太い腹も、その魅力は一掃され、脂っぽい中年の怠惰さや精神的不潔さの象徴として、軽蔑の眼を向けられるだけのものになってしまった。

頬のコケタ方
フクミ綿を入れてゐる方に
大福音!!

高田式頬豊器の雑誌広告

戦後、理想体型は、男なら筋肉質の締まった身体に、女なら基本的には痩せていながら凹凸のメリハリがきいた身体にと、ほぼ統一される。女性の洋装が一般化して、胸が目立つようになり、女性のバスト・サイズも興味を引くようになる。むろん時代によって、グラマー、トランジスタ・グラマー、太め、ツィギーなど、ファッションなどとも絡んだマイナーなバリエーションはさまざまあったものの、基本的にはより痩せ型、そして鮮やかなプロポーションへと向かう。

こうして、すべての身体は、量的に計測し、比較することが可能になる。男の厚い胸。固く盛り上がった太い腕。締まったウエスト。女の豊かなバスト、ほっそりとくびれたウエスト。戦後の体格改造に関する広告に比較広告的手法がいっそう増えたことも頷ける。

身體と身代を喰潰す肺病

虚弱の代表、肺病新療法の広告

筋肉男がモテまくってる浜辺で淋しい思いを味わった貧弱男が、「パワーなんとか」を通信販売でこっそり手に入れるや、みるみるうちに筋肉もりもりになって、今じゃ大モテ！　あるいは使用前・使用後として、信じられないほどに違うプロポーションの女性の写真を並べたエステの広告。よく見れば、たとえ同一人物だとしても、表情、髪型、服装、撮影方法、姿勢などがずいぶん違っていることに気づいたりもするのだが、それも痩せたおかげで自信がついたからと納得すべきものか。いずれにせよ、女性誌にはその手の広告があふれかえっている。

昔の「痩せる薬」の広告にも使用前・使用後という二婦人の絵はよく描かれていたが、その太った姿の極端さに比べて、現代のものは、そこらにいくらでもいそうな女性の写真が使われている。理想的なプロポ

ーションではないにしても、普通に暮らすには支障のあるはずもない体型の女性が、改造すべき例として誌上にさらされ、「ほらウチへ来ればこんなにモデルのようにキレイになれる、そうすれば人生も変わる」と訴える。雑誌のグラビアを飾るモデルはプロであり普通の人とは違うという、以前の常識はもう通用しない。実際、素人ばかりが誌面を飾っているのだから。

誰もがモデルのような身体であるべきであり、そのエステに通えば誰でもそうなりうるのだと、広告は告げている。悩んでいる人を誘うだけの広告でなく、悩みと欲望をつくりだすものでもあるわけだ。もっとも女性誌の本文自体も、まるごと記事広告といってもいいくらい、プロポーションのいい痩せた身体への欲望を煽り、規格外の身体のコンプレックスを煽りたてているのだから、広告ばかりをとやかく言うべきでもないのだろう。

チビ

いったい、みんながこんなに体格のことなどを気にしはじめたのは、いつの頃からだろう。

はっきりはいえないが、「太る薬」の広告は明治の後半から出はじめるようだ。また「背が伸びる器械」の広告を頻繁に見かけるようになるのは大正半ばから昭和にかけてである。

身長コンプレックスは、個人的になら、身長差のある人同士の出会いの場に生じることは昔からあったかもしれない。しかし、それが改造すべきものと唱えられ、大衆の多くが実際に自分たちの体格に関心をもつようになったのは大正半ば頃、列強諸国の兵士と比較しての日本人の体格の小ささ、また徴兵検査の結果から見ての年々の体格劣化が社会問題とされ、やかましく論じられるようになってからのことのようだ。その頃からほとんど官民一致してのキャンペーンのごとく、国民体力の強化を唱える健康増進・体格改造の商品広告が溢れだすのである。

もともと「健康」を「国民の義務」とす

るような発想は「富国強兵」政策のもとに生み出されたものであり、そこに初めて体格コンプレックスも「国民」に共有される認識として誕生したといっていい。徴兵制のもと身体を合格・不合格に分ける検査を、成人式のごとくすべての男が一度は受けるようになったことの効果は大きかった。不合格の身体は、「恥（とくに親の）」として意識されるようになるからだ。日露戦争の頃からその意識が強くなる。

そして大正半ば頃からは、男女を問わず、体格のよいこと（たくましい男と安産型の女、よりよい種）が賛美され、江戸以来の柳腰の女、金も力もない弱々しい色男という遊蕩的な理想像は否定されるようになる。

小柄の人に救ひの器械
身長が二寸きつと伸る
脊柱矯伸器
身長は増加し體質は均整強健となる
ドクトル　大澤　昌壽先生發明

「きっと二寸伸る」ドクトル大澤の「脊柱矯伸器」

有功金牌受領
小男も大男となる
PATENT
伸長器の發明
器械無料貸與

国家的実益の発明、自宅で秘密裡にできる伸長器

性的魅力の一タイプとしてはそれらが完全に無価値となることはなかったが、身体にまつわる合格・不合格の意識は「国民」全体にほぼ共有され、以後に拡大していく身体コンプレックスの源となった。

短足・脚線美

昭和初期の、いわゆるエロ・グロ・ナンセンスでくくられる頽唐（デカダン）の巷。「脚線美」なる言葉が流行（はや）る。国際感覚豊かだった時代、欧米に流行する風俗はただちに輸入され、腿まであらわな脚が並んで踊るレビューが客の目を奪った。今の目からは大根足と見える足がずらりと並ぶが、グラフ雑誌にはよく西洋のショー風景が掲載され、いやでも比較されてしまう。脚線美をつくりだすための広告も、この頃には頻繁に見られる。

もちろんレビューの影響ではなく、その頃から女性に洋装が普及しはじめたからである。雑誌にはすらりとした、たとえばアール・ヌーボー風なファッション画や女優

の写真が載せられ、ファッションと同時にそれの似合う身体が憧れの対象となった。欧米映画の果たした役割も大きい。

しかしショート・スカートをはいたのはモダンガールたちぐらいだったし、まもなく戦時体制に突入してしまうため、ほとんどの女性にとって脚線美が問題になるのは、誰もが洋服を着、ストッキングをはくようになった、戦後もやや経ってからのことだった。

昭和三十五年の「ナイガイのフルファッション靴下」の雑誌広告では、女性が見事に細い脚を見せて椅子に座っている写真に、こんなコピーがついている。

「自信たっぷり／だれに／みられても平気／このポーズ／――そう脚もちゃんと／ストッキングでお化粧ずみ」

ストッキングがフルファッションからシームレスになり、ミニが流行り、などといったファッションの変遷は、脚部に「見られる」部位としての意識をより強めてゆく。洋装がバストの大きさを見えやすくし、胸のコンプレックスを強めたように、身体のうちの「見られる」部分が広がるにつれ、コンプレックスの種は増えてゆく。

短足も同じである。和服を着ている限り、短足など問題にならない。近代にそれが問題視されたのは、身長問題の一要素としてにすぎなかった。

たとえば現在のシークレット・ブーツに似た「ファイン・ゴム」などの商品が、戦前にも広告されている。おもに女性用で、足袋の中に入れるものだ。これはあくまで身長を高く見せるためのもので、短足をカバーする目的はない。洋装が普通になって、初めて短足は美学的な問題になりえたのである。

戦前版、和服のシークレットブーツ「ファイン・ゴム」の雑誌広告

体格に関するコンプレックスは、もともと「富国強兵策」のもとに形作られた意識だったが、いったん身体というものが「見られ」、「評価される」ものとなってしまえば、あとは「見られる」部分の推移・拡大にともない、コンプレックスは自動的に増殖してゆくことになる。

顔

普通、真っ先に「見られる」部分、もっ

とも多くの印象を受けるところは顔だろう。その顔のそれぞれのパーツのコンプレックスについてはどうだろうか。

顔の美醜を評価する視線は、むろん相当時代を遡っても存在する。平安時代にも、引き目・鉤鼻の、いわゆる「平安美人」であったかどうかは定かでないにせよ、とにかく美醜は言われた。

江戸時代末には、化粧法を記した『都風俗化粧伝』という本が出版されているが、それによれば、色が白く、筋が通って、眼は大きすぎず小さすぎず「りんとつよき」ものがよしとされている。

近代以後も、この規範はそう大きく変わるわけではない。ただ欧米映画などの影響によって、眼はより大きくパッチリとした二重が理想となった。昭和初期には、簡単に二重にできる「美眼器」などが売られ、また整形術では、大正十二年に開業した丸ビルの内田眼科が大量の宣伝によって有名になった。それは独自に開発したメスを使わない方法で、雑誌『東京』（大正十五年三月号）に掲載された内田孝蔵院長の文章「眼はどんなにも可愛くなる」によれば、それまでに三百七十人に施術したという。

これが昭和十七年に発行された眼科学の権威石原忍の著『日本人の眼』になると、一重瞼のよさが最近は見直されてきたと記されている。もっともそのような趨勢になってきたというわりには、二重瞼信仰を強く批判していて、その調子から察するに大衆の嗜好はそれほど変わっていなかったようでもある。国策にかなった健康的な肉体、すなわち「翼賛型美人」の一要素として「健康な眼」の大切さを訴え、また外国映画の影響で二重瞼のほうがいいと思いこんでいる人の間違いを指摘し、「日本人の眼」の美しさを讃えているのだが、裏返せば、なお大衆は二重瞼に憧れていたと読めるからだ。

ところで先の文中で内田は、眼を美しくすることは精神に影響を与え、快活で社交的にするとか、容貌の醜い子供は卑屈に育って社会に出ても落伍者となりがちなので「出来得るだけ整形的治療を施すことは教育上非常に重要なことである」と記していた。

これに似た発言が、昭和十一年に発行された林熊男著『鼻の美学』にも見られる。

林によれば、文明が進むと人の社交性が高まり、よって容貌や姿の美しさの価値がますます増してくる。したがって化粧や服装を整えることは「他人に対する義務」であり、それをゆるがせにするなら「共同生活の責任を重ぜざる者と言われても仕方が

使ったその日から二重マブタの「アイホーン美眼器」と騙されたと思って使ってほしい「色白美顔料」

鼻の病
●手輕な治療法 無代進呈
ノーズリン
隆鼻術 井 豊頬術 其他
眼・耳・唇
凹み眼、こめかみ、あご等顔面の整形に應用す
大阪十全薬品部

隆鼻術薬品ノーズリン雑誌広告

ない」。肉体美のうちでも重要なのは容貌美であり、なかでも顔の中央にあって統一の要となっている鼻はもっとも大切である。世の中には鼻の低いばかりに心までひがみ醜くなった人たちが大勢いる。そのような「精神的に其の社交性を除かれた人々」を、隆鼻術は「蘇生」させ、「新しい生命を与える」と言っても過言ではないと、林は隆鼻術を施すことの精神的な効果を強調しているのである。

　鼻は江戸時代にも、筋の通った高いものがよしとされてきたが、一般の人にとってその形や高さがコンプレックスの種となったのはいつからのことか、定かでない。「隆鼻術」がドイツから伝えられたのは明治末のことで、その技術を基に独自に創案された隆鼻術が街の病院で行なわれるようになったのは、大正時代になってからだった。多くの医者が広告を出したが、不完全な技術で行なっていた者が多く、暖房で鼻の中のパラフィンが融けたなど、笑えない話が多かった。

　たしかに林の言うように、女性が社交的な場に主体的に出ていくような状況が増えたことは、女性に容貌コンプレックスをより強く意識させるようになっただろう。女性に限らず、社交的な場で自信をもてない人々の不安を刺激するように、容貌改造術はその精神的効果をうたった。現在の美容整形やエステティックも、身体改造を通じてじつは精神のトリートメントをしているということについては、『別冊宝島162　人体改造!』に詳しく論じられているので、ここでは詳論は控える。ただ、整形やエステの広告がふりまいている「誰でも美人になりうる」という幻想が、「誰もが甲種合格であるべし」という強迫の民主主義版にすぎないこと、改造で実現されるはずの「本当の私」「もう一人の私」という夢が、後に挙げる精神コンプレックス産業と共通する、今もっとも旬の商品となっているということだけは記しておこう。

　眼や鼻の整形が本格的に商業化を迎えるのは戦後のことである。新橋の十仁病院と先述の内田眼科とがともに強力な宣伝で二大大家とされたが、戦後間もない頃に手術を受けにきたのは、多くが米兵を交際相手とする女性たちだったらしい。目・鼻のコンプレックスがその後強まっていくのも、大衆の間にアメリカ人へのコンプレックスが強く浸透してゆく過程にまずは一致していた。

　その流れに、プロポーションや身長などの身体コンプレックスがともに乗りあわせているとはいうまでもない。一九五三年に伊東絹子がミス・ユニバースの第三位になった時、国を挙げての大騒ぎになり「八

頭身美人」ブームになったことなど、そのコンプレックスを露骨に見せた風俗の一例である。

色黒

昔、白子さんと黒子さんが出てくる「ロゼッタ洗顔パスタ」のCMというのがしょっちゅうテレビに流れて印象深かったが、色を白くする薬の広告に、白い人と黒い人が出てくるというのは、明治以来の手法である。

色白は古来美人の条件であるらしいのだが、近代以降はそれに西洋コンプレックスを重ねた奇妙な広告も現れはじめる。

一例が「ハルナー」という肌を白くする飲み薬。商標は、左右を白黒に塗り分けた顔。不気味である。昭和の初め頃、新聞・雑誌にガンガン広告を出していた。

そのパンフレットを見れば、色白な西洋人は優秀な人種で、色黒なのは「未開」な進化の遅れた人種である、よってこの薬で一気に「進化」して、優れた人種になろうなんてことが書いてある。美容界の「脱亜入欧」思想ってとこか？

現代では、色白はそう絶対的価値でもなくなった。今やほとんどの人が日光の下で働く毎日を送ることはなく、色白が箱入り娘の証となるわけではない。むしろほどよく灼けた肌は、リゾートなどで優雅に過ごした印と受け取られる。肌の黒さは「生活」の結果ではない。したがって今は、肌荒れやシミなど「お肌のトラブル」がもっとも問題である。肌のトラブルには「生活」の気配が漂うからである。

美容界の脱亜入欧「ハルナー」雑誌広告

ハゲ

ハゲがいつから嫌われるようになったものか、不勉強にしてたしかなことを記すことができない。江戸時代には、男は月代（さかやき）を剃っていたのだから、みんなハゲのようなものだったはずだ。ただ、髷が結えなくなるほどハゲてしまった場合はどうなったのか。先々代の春日野親方、元栃木山は、髷が結えなくなったのを機に現役引退を余儀なくされたというが、同じように、隠居するなどしたものか。もっとも平均寿命の短かった分、ハゲの悩みは少なかったには違いない。しかし若ハゲの場合はどうしたのか。

だいたい、なぜハゲはコンプレックスの種になるのだろう。

世捨て人である坊主が頭を剃ったり、「頭をまるめて詫びを入れる」という言葉があるように、剃髪には、現役引退、身を引いて謹慎するという意味があるようだ。それが自然現象として起これば、すなわち「老い」にほかならない。まだ若いにかかわらず「老い」の印が現れてしまう。ありきたりな解釈とも思うが、そのことが、ハゲ・コンプレックスの根拠だろうか。

その正否はともかく、明治になってまもなく、「毛生え薬」の広告はやたらに目につくようになる。ヤカンにその薬を塗ったら毛が生えましたとか、女性の鼻の下の片側にだけ塗ったら片ヒゲが生えましたというふざけた調子の図のついたものが多い。その頃の「毛生え薬」広告のターゲットは女性が中心である。「髪は女の命」と髪の長さ・美しさを美人の条件と考えていた前近代以来の感覚に訴えるものであったようだ。

もっぱら男のみに向けての「毛生え薬」類の広告は、大正時代になって頻繁に見かけるようになる。

その一例「ハイトポマード」の広告は、まるで満員電車のように人が混雑している中に、三人のハゲたオヤジが混じっている。女性たちの視線のなかにはその頭を見ているらしきものもある。見ているような見てなんかいないような、そのへんの曖昧さがなんともハゲの自意識にシックリというか、突き刺さるというか、うまいなあと思わされる。

抜け毛、きれ毛がとまる毛生え薬「ハイトポマード」の雑誌広告

後頭部の写真を使った「三共のヨウモウトニック」の広告も、他人が自分の頭を後ろから見たらこんなふうに見えるのかもしれないと、悲しくコンプレックスを刺激して効果的だろう。また同じトニックの「このピンチに何故の逡巡ぞ！」というコピーも、「まだそれほどではないけど……」と思う人に危機感を煽って見事だ。現在のカツラや養毛剤のCMに使われる手法は、大正・昭和初期に出つくしていたといっていいかもしれない。

若ハゲ防止に！

シワ

ハゲのコンプレックスについては、ただ

「老い」の印というだけでは説明できない気もするが、シワについてはそういって間違いないだろう。

シワを取るというクリームは決まって「若返り」効果をうたう。とくに大正十年頃はホルモンが人を若返らせるとする学説がたいへんな話題となり、その効果を否定する実験結果が出されてもなお昭和初期まで、ホルモン剤による若返り療法が風俗的に流行したため、それに合わせたような広告が多く見られた。

ホルモンによる若返り療法は、昭和二十七年頃にも大流行し、牛の脳下垂体の切片を尻に埋めこむと、ハゲ、シワ、精力減退に効く、さらには背が伸びるなどとも言われ、十仁病院を始め、整形外科病院が盛んに行なってずいぶん稼いだという。むろん、効果はごく一時的なものでしかなかった。

シワ消し超ホルモンリポイドクリーム

今もシワ取りは女性にとって大きな課題である。「老い」は最大の敵なのだ。

「老い」がコンプレックスとしかならないこともまた、歴史的には近代以後に属する感覚であるように思われる。社会変動の少ない前近代社会にあっては、老人の知恵や経験は尊重されるべきものであったからである。その知恵が旧弊なものと軽蔑され、書物や学校を通じて得られる知識のみを正しいとする「文明開化」以後の知の変革を経て、「老い」は、庇われるべき弱さや、滅びへ向かう醜さとなり、せいぜい礼儀として敬われるべきものとなった。高度経済成長以後は、老人に敬意をはらうような礼儀さえ失われた。

「老い」に価値が認められなくなれば、誰もが「老い」を怖れるしかなくなる。そんな時代に、目尻のシワの拡大写真はじつに効果的である。そこにはむろん、「女」としての「現役」意識も絡みついてくる。女性が性的に「現役」でなくなれば男社会からスポイルされるという怖れ。「現役」期間をいかに延長するか。広告に記された「十歳若返る」「まだ間に合う」などの言葉は、その裏で「老い」はすなわち「不幸」でしかないと駄目押ししているようでもある。

無毛・毛深

「あるべき所に毛のない方」のための万能毛生え薬も、明治以来、よく広告されていた。はっきり書いてなくとも、主目的はアンダー・ヘア。陰部の無毛は不妊の印と思われていたため、当時の女性には深刻な問題であったという。ほかには言うことなしのお嬢様がただそのためにいつも破談になっていたのが、これで解決したなんていう広告もあった。相手に事前に打ち明けていたのだろうか。

一方、毛深いことも、明治からすでに悩みの種だったらしい。腕に剛毛の生えた女

ヘアヌード・モデルもこれで安心毛生え薬「旭華」

性の図のついた脱毛剤の広告が雑誌によく出ている。男女ともに有効らしいが、むろん主に女性を対象としていた。その剛毛に覆われた腕が獣っぽく見えるとおり、体毛は人間の動物的な一面の象徴であり、低級な印象を与える。高級なのはむろん陶器のようにスベスベとした白い肌。「生き物」としての気配を感じさせせないほどいい。「生き物」臭いのは、品のないことなのだ。

最近は男にも、「生き物」臭さを消したいと願い脱毛に励む人が増えた。「人に嫌われたくない」という配慮は、天使のように淡く「清潔」な存在への変身を夢見させる。

くすみ・黒ずみ

最近の女性誌でよく見られるようになった広告が「くすみ取り」クリーム。乳首、乳輪、ビキニライン、腋の下などに塗るものだ。広告では、ピンクの乳首と黒ずんだ乳首の写真が並べてあったり、黒ずんだ乳首写真の横に「こんな色になる前に」「まだ間に合う」などと書いてある。また「遊びすぎと思われる方は乳首やビキニラインに(塗る)」などともあって、つまり「遊んでると黒ずむ」という俗信に基づき、「遊んだ覚えはなくとも、黒ずみは遊んだ証拠と見られますぜ」と裏でささやいているわけである。

また「ビキニラインが気になって人前に出るのが恥ずかしい方に」ともある。女性の身体の「見られる」部位が、ここまで拡大したということだ。

「遊びすぎと思われてる方は乳首やビキニラインに」です

性器

短小・包茎・早漏は「未熟」、インポテンツは「老い」を感じさせ、ともに「生命力」不足の印象を与える。回春剤、粘膜の感覚を麻痺させる塗り薬、性器改造器具、手術、精神療法など、広告はさまざまな手だてを売りこんできた。

しかし、その広告こそがそれらの悩みをより深くさせてきたのかもしれない。

戦前、たとえば「ボキシエ」なんて薬の広告では、いつも白人女優の悩ましい目つきの顔写真がついていた。その誘惑する瞳は、パンツを下ろしたとたんに失望に曇るかもしれない。そんな不安を煽る。それよりタチの悪いことに当時の広告は、それらの障害の原因としてしばしば「手淫」を挙げていた。当時はホントにそう思われていたので嘘を記していたわけではないが、そのことをあえて書くことで、男たちの不安をいっそう煽ったのである。今までコンプレックスを感じていなかった人でも、「手淫」の経験さえあれば、「もしや自分も」、あるいは「いずれそうなるのでは」と悩みはじめてしまう。悩ましい女優の写真を見せつつ、欲情を禁止し、そんな煩悶に追いこむ。じつにイケナイ広告なのである。

なぜか白人女優、早漏防止の「ブンピレーション」の広告

体臭

自分の匂いには自分では気づきにくい。そこで、「あなたも臭いかもしれない。人に不快感を与えているかもしれない」と不安を与える広告の手がある。そんな広告をしていたワキガの薬は、明治時代からあった。口臭や、汗の匂いにも「嫌われるぞ」と不安を煽るようになったのは、高度経済成長期以後のこと。さらに朝シャンに代表されるデオドラント・ブームは、八〇年代バブル経済期に起きた。

身体コンプレックスは、ある程度暮らしに余裕があって初めて切実になる。

なぜならほとんどの身体加工の理想は、身体から「生活」を感じさせる部分、さらには「生き物」を感じさせる部分を拭い去ることだからだ（男性器コンプレックスなどは違うと思うが）。最終目標は、理想的なプロポーションを持つ無機的な人形と化すことか。そんな身体加工の夢が、精神改造の欲望と表裏をなして一体であることはいう

「人から嫌われるクサイわきが」ドクトル音尾発明の「チゼン液」雑誌広告

までもない。デオドラント・コンプレックスは、そんな欲望の象徴のように思われる。

性格・能力

女性週刊誌を開くと、「『超』頭が良くて『超』賢い可愛い女」、そして「胸がときめくような可愛がられる女性」になれるという、「性格教育法」の広告が出ていた。昔、カバ先生と呼ばれてよくテレビに出ていた人が会長で、笑顔の写真が載っている。小見出しに「性格って、左脳と右脳を発達させるんです!」だの「性格って左・右脳の働きの〝原型〟なんです」だのとあって、何のことだかわからない。本文を読めばもっとわからない。図解説明もかなり無茶だ。一日十分テキストに従って学習するだけで素敵な性格になれるという、通信教育の広告である。

精神コンプレックス

「自分の性格がもう少し積極的で、明るくふるまえたら、もっと本当の自分らしく生きられるようになるのに」、あるいは「自分の性格が消極的で暗いばかりに人から嫌われている、ヘンに思われている」という悩み。こうした思春期に強まりがちな自意識の問題を解決する機会をもてないまま大人になった人たちにとって、性格改造商品の魅力は強い。

もちろん「人から好かれるようになりたい、人とうまくコミュニケーションできるようになりたい」というコンプレックスは、最近になって登場したものではない。

赤面症、対人恐怖症などで悩む人が精神療法家のもとに行くなどは、戦前からあったことである。自分の気持ちがちょっと変わればうまくいくはずとは思うのに、それができない悲しさ辛さ。そこでつい頼ってみる、いわば簡易宗教のような役割をこの手の商売は果たしていた。今も催眠治療は人気がある。

また、電車の中でよく広告を見かける「話し方教室」なども同様な商売である。「人とうまく話せないばかりに、損をしている、自分の本当の力が発揮できていない」と感じている人は多い。そんな人がたとえば「話し方」を学ぶことで自己実現できるのでは

"超"性格教育法

と、話し方教室の門をくぐる。
試みに『江川弘の話し方教室』という本を読んでみると、書かれているのは、話し方のノウハウではない。環境や周りの人に責任を転嫁せず（不平・不満を言わず）、現在与えられているポジションで全力を尽くすべしという説教である。けっこう説得力はあり、おじさんが読めば、部下に読ませたくなること請け合いである（むろん、そこがイヤなところなのだが）。
また、「思考は現実化する」というナポレオン・ヒルに代表されるような、ポジティブな意志や潜在意識の活用が成功を実現するという系統の図書やセミナーも人気だ。そんなものを読むヤツはすでに充分前向きだと思うが、「今は生かされていない、より大きな自分の可能性」という幻が今、たいへんな人気商品なのである。
以前よく「人間の脳は一割しか使われていない、残りの九割を使えばものすごいことができる」と、たかだか自己暗示程度のことを喧伝する通信教育があったが、今ではさらに「ドーパミン」「アルファ波」などの大脳生理学用語を乱用しての広告が無数に出されている。ようは「潜在意識の開発利用」だ。
「使われていない脳」は、素晴らしい商売の種である。ここを使えば、記憶力、発想力、超能力、何でもすごくなって超人のごとく、成功はするわ異性は群がってくるわ人から尊敬はされるわ、言うことなし。し

一分あれば相手は思いのまま!! 他人を自由に操れる「観念術」

恋愛・仕事・学習成功すべてが思いのままの音楽と超高速微粒子ペンダント

高輝度LEDによるリラクゼーションでダイエットにも成功！

「眠る前に飲むだけ。目覚めれば体重ダウン！」のダイエット

かもその開発には、昔なら宗教的修行が必要だったのが、今ではそれを科学の力でお手軽にできるようになった。暗示や睡眠学習や、脳波をアルファ波にする器具やf分の一揺らぎ音楽や、はたまた宇宙からの波動を集めるという道具や謎の物質……、広告を見ているとじつに楽しい。僕が金持ちだったら、買い集めてコレクションしてみたいくらいだ（不毛かな）。

超能力めいた能力のうちには催眠術などもあって、「他人を自由自在に操れ」たりもする。たとえば「観念術」なるものを通信教育で学ぶだけで、そんなことができる。「一分間あれば相手はキミの思いどおりに動く操り人形だ」というのだから、すごい。いちおう「不純な心での入会はできません」との断りがあるが、「不純な心」ももたずにそんなモン学ぶヤツがおるかっ！と突っこみたくなってしまうところである。

同様に、他人を「あなたの意思に従わせる」という謎の器具の通販広告もある。説明書を取り寄せてみたら、それは「超空間数学に基づ」いた、アメリカ製の「至高の魔術武器」で、アタッチメントを交換することでじつにさまざまな使用が可能な「パワー・ジェネレーター」であった。その一つの使い方として、「この惑星上のいかなる人物のマインドへも侵入すること」ができるのである。六万円のものから三十五万円の高級タイプまであって、外部電源モジュールや各種アタッチメントなども別売りされている。

こういうものと成功哲学や能力開発セミナーなどを一緒にしては怒られそうだが、人間関係に悩み、あるいは思うまま生きていないという不充足感に囚われている人の、コンプレックス解消の究極の形が、「自己変革」を通じてであれ、ついには他人を自分の思うままにするという小児的な欲望の実現であることは否定できない。

また心のコンプレックス商品が典型的なように、ダイエットや筋肉鍛練などの身体コンプレックス商品でも、近頃は「苦労を必要としない」ことを強調する傾向が強い。「寝ている間に」「身につけているだけで」「毎日サブリミナル・テープを聞くだけで」などといい、怪しげな科学理論の粉飾がつく。

そんな早上がりな方法で、誰もが魅力的な身体や容貌、素敵な性格になれ、素晴らしい能力を得られるとされる背景には、悪平等の民主主義的欲望がある。そしてエステティックの広告やオカルト・グッズの通販広告が宣伝する「より大きな可能性」や「今とは違う本来の私」という商品は、とどのつまり「思いどおりにならない今」から一足飛びに飛躍したいと思う小児的欲望をくすぐり誘う幻にほかならない。

筆者紹介

★祝康成 いわい・やすなり
'60年鹿児島県生まれ。国学院大学卒業。週刊誌記者を経て、現在フリーのルポライター。『文藝春秋』『バート』『諸君！』などで執筆中。共著に『就職情報の真実』（三一書房）などがある。

★岩永文夫 いわなが・ふみお
'48年東京都生まれ。明治大学文学部中退。風俗評論家。一世を風靡した『新譜ジャーナル』編集長時代より音楽評論を中心に各誌で活動。'80年以降は、社会評論からフーゾクへのアプローチを続けている。

★川嶋光 かわしま・こう
'48年東京都生まれ。武蔵大学人文学部卒業。業界紙記者を経て、現在、フリーライター。競馬をこよなく愛する、モノの値段のオーソリティー。著書に『値段の研究』（ベストブック）『他人の給料がわかる本』（扶桑社）などがある。

★滝沢拓 たきざわ・たく
'56年東京都生まれ。上智大学卒業。ジャーナリスト。金融、証券全般の取材を続けている。

★田口嘉孝 たぐち・よしたか
'54年岐阜県生まれ。早稲田大学政治経済学部卒業。商社等勤務を経て、フリーの雑誌記者になる。

★田中聡 たなか・さとし
'62年富山県生まれ。富山大学人文学部卒業。同大学文学専攻科修了。著書に『怪異東京戸板がえし』（評伝社）『ハラノムシ、笑う』『なぜ太鼓腹は嫌われるようになったのか』（ともに河出書房新社）がある。

★富坂聰 とみさか・さとし
'64年愛知県生まれ。高校中退後、'82年文部省大学入学資格検定試験に合格。'84年中国へ留学、'88年北京大学中退。現在、週刊誌、月刊誌で中国、台湾関係のテーマを中心にフリーライターとして活躍中。著書に『「龍の伝人」たち――「天安門」後を生きる新中国人の実像』（小学館）がある。

★永江朗 ながえ・あきら
'58年北海道生まれ。洋書販売会社勤務を経て、現在フリーライター。出版流通からSMの縄の縛り方まで興味は幅広い。著書に『菊地君の本屋』（アルメディア）がある。

★夏原武 なつはら・たけし
'59年千葉県生まれ。ビデオ専門誌編集を経て、現在フリーライター。元ヤクザ、運送関係と前歴は複雑怪奇。

★名村さえ なむら・さえ
'69東京都生まれ。'92年に大学卒業後、現在フリーライターとして週刊誌を中心に活躍中。"女性の視点"での取材、社会現象へのアプローチを行なっている。

★沼清 ぬま・きよし
'56年山形県生まれ。キャバレーの看板書きから水商売、舞台の裏方などの職を転々とし、フリーライターに。すべての生を、性というフィルターを通じて見つめはじめている。

★日名子暁 ひなご・あきら
'42年大分県生まれ。中央大学法学部中退。週刊誌記者を経て、現在、フリーライター。ヤクザ、ジャパゆきさん、南米、フィリピンからハゲ問題まで、そのカバーする領域は驚くほど広い。著書に『経・年・国籍不明』（ダイヤモンド社）『ヤッちゃんの仁義なきお笑い』（ワニ文庫）などがある。

★山川正泰 やまかわ・まさやす
'55年北海道生まれ。北海学園大学法学部政治学科卒業。ソフトウェア会社より脱サラし、フリーライターに。得意ジャンルは風俗、アダルトビデオ、セックス医学。

別冊宝島二一六号 **［ヘンな広告］** 一九九五年二月十二日発行　一九九七年四月三十日第十五刷

編集長――**井上学**
編集――**梨本敬法**・降旗正子・近藤隆史・**浅野智明**（太字は本号担当者）
編集局長――**石井慎二**
発行人――**蓮見清一**
発行所――株式会社**宝島社**©　〒102 東京都千代田区一番町25 電話〈営業部〉03-3234-4621〈編集部〉03-3234-3692
郵便振替=00170-1-170829㈱宝島社
印刷所――**文唱堂印刷株式会社**　Printed in Japan

この本で調べた「おいしい広告」

世の中コツコツやる奴ァご苦労さん!

仕手株投資に参加しませんか◆保証金◎証券購入代金の20%◆融資金◎50万円～1億円??????

日払2万円上◎学生高収入◎今日稼げる◎自由出勤◎未経験可◎月50万以上!◎若さで稼げる◎週1OK!?????????

SEXフレンド紹介♥特別のルートと効率的な紹介ルートで満足度100%?

乗ったままもOK◆ローン中も可◆車で現金即日融資?????????

元祖アリバイ会社❖電話応対取次◎在籍郵便物代◎社名選択月一万円代行のみ三千円??????

完全最低保証月80万円上♥脱がない、なめない、さわらせない、当店は何も無いのです♥風俗に不安な待ってます????

9784796609166
ISBN4-7966-0916-4
1929436009519
C9436 ¥951E
雑誌65985-66
定価:本体951円+税